

UNIVERSITÉ DE PARIS — FACULTÉ DE DROIT

LES
SYNDICATS DE PRODUCTEURS
EN FRANCE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue devant la Faculté de Droit de Paris

le 27 novembre 1925, à 14 heures.

5 décembre

PAR

M. Jacques LAPERGUE

Président : M. Germain MARTIN.

Suffragants : { MM. AFTALION.
HUGUENEY.

PARIS (V^e)

LES PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE

49, Boulevard Saint-Michel, 49

1925

**LES
SYNDICATS DE PRODUCTEURS
EN FRANCE**



Digitized by the Internet Archive
in 2026

UNIVERSITÉ DE PARIS — FACULTÉ DE DROIT

LES
SYNDICATS DE PRODUCTEURS
EN FRANCE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue devant la Faculté de Droit de Paris

le 27 novembre 1925, à 14 heures.

5 décembre

PAR

M. Jacques LAPERGUE

Président : M. Germain MARTIN.

Suffragants : { MM. AFTALION.
HUGUENEY.

PARIS (V°)

LES PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE

49, Boulevard Saint-Michel, 49

1925

UNIVERSITEIT DE LEIDEN

SYMBOLES DE PRODIGES

ET PLAGE

THESE POUR LE DOCTORAT

présentée et soutenue publiquement le 10 mai 1900

par M. J. J. VAN DER WOUDE



à la Faculté des Lettres

Président: M. J. J. VAN DER WOUDE

Vice-président: M. J. J. VAN DER WOUDE

Secrétaire: M. J. J. VAN DER WOUDE

1900

LES JOURNAUX DE LA BIBLIOTHEQUE DE LA FACULTE

de la Faculté des Lettres

*Je prie mon Maître, Monsieur Germain Martin, de trouver
ici l'expression de mon admiration et de ma gratitude.*

INTRODUCTION

Le terme *syndicat de producteurs* demande à être expliqué. Le mot Syndicat éveille l'idée des organisations prévues par la loi du 21 mars 1884, organisations d'ordre professionnel (telles que syndicats ouvriers ou patronaux), ayant en vue la défense des intérêts généraux de la profession. Indiquons-le immédiatement : les dispositions de la loi de 1884, élargies par les dispositions nouvelles de la loi du 12 mars 1920, ne reconnaissent pas aux *syndicats professionnels* la capacité commerciale indispensable aux organisations types, qui formeront l'objet de cette étude. Sans doute certains producteurs seront amenés à utiliser le service de leur syndicat professionnel pour l'élaboration d'une politique commerciale commune, voire même pour l'exécution d'opérations commerciales de vente en commun. Dans ce dernier cas, le syndicat excède les pouvoirs que la loi lui a parcimonieusement accordés ; il risque la dissolution. A titre d'exemple les deux syndicats professionnels de notre industrie lourde : le *Comité des Forges* et le *Comité des Houillères* ne se proposent pas l'organisation de la production ou de la vente des produits. Ce sont là des organisations patronales visant la défense des intérêts généraux de la profession, notamment auprès des pouvoirs publics ; organes de renseignements pour leurs adhérents, services de placement de la main-d'œuvre, instruments de paix sociale, etc.

Pourquoi avoir choisi ce terme *syndicat de producteurs* puisqu'il peut prêter à confusion ? Parce que cette étude pour être complète ne portera pas seulement sur les ententes types de l'organisation industrielle en France, *les comptoirs*, organismes ayant déjà fait leurs preuves, mais aussi sur toute la gamme des organisations diverses, qui président à notre activité économique. Parce que il est nécessaire d'analyser tous les types d'organisations connus, en formation ou en évolution après la guerre, tels que les comptoirs, les associations commerciales, les fusions ou participations, les ententes en général complètes ou partielles, permanentes ou occasionnelles, écrites ou tacites. Le terme *Syndicat de producteurs* embrasse toutes les formes, que peut revêtir l'organisation industrielle concentrée. Nous l'avons emprunté à plusieurs maîtres en la matière et notamment à M. DE ROUSIERS dans son remarquable ouvrage *Les syndicats industriels de producteurs en France et à l'étranger* (1912).

Un aperçu succinct sur les différents types d'organisation mondiale du commerce et de l'industrie est ici utile :

1^o Le partage rationnel du marché entre producteurs est réalisé, sans idée nécessaire de monopole, par entente ou syndicalisation, dans les types d'organisations suivants :

En France : *les comptoirs*.

En Allemagne : *les cartels*.

En Angleterre : *les Unions*.

Ces ententes se forment entre producteurs d'un même produit pour le *contingentement* (1) de la production et la vente au meilleur prix, en vue de la régularisation de la concurrence et de la stabilisation du marché.

2^o L'organisation industrielle, avec idée de monopole

(1) Mot créé pendant la dernière guerre et dont nous respectons l'origine historique

entraînant domination totale ou partielle du marché par un seul groupe de producteurs fusionnés ou liés par participation financière, correspond aux types suivants :

- a) En France : *les fusions*
- En Amérique : *les trusts*
- En Angleterre : *les amalgamations*.

Seul le *trust* représente le type achevé de l'organisation industrielle monopolisée. Comme les syndicats énumérés au paragraphe premier, il s'adresse à un même produit, (trust de l'acier, trust du pétrole, trust de l'Océan etc...). Il diffère des organismes précédents en ce qu'il tire son pouvoir non d'une entente, limitée dans sa durée, mais en général d'une organisation permanente de contrôle financier (*holding trust*), portant sur la majorité des entreprises, concernant le produit trusté. (1)

Les fusions en France ne sont qu'un pâle reflet des trusts américains.

b) En Allemagne *les konzerns*, nouveaux venus, conservent un caractère très spécial. Ils représentent un système de concentration verticale et horizontale. Ils constituent des entreprises considérables, qui se partagent le marché. Ils acceptent, pour tout ou partie de la production qu'ils contrôlent, de s'inféoder à un cartel.

3° Il est enfin un groupe d'organisations se proposant non l'aménagement du marché mais son massacre, organisations formées en général par des individus ne possédant ni le caractère de producteurs ni celui de commerçants. Ces formes d'organisation ont été désignées en Amérique par les termes suivants :

« dont l'étymologie marque assez bien le caractère : (2)

Ring, c'est-à-dire l'anneau, ou le cercle dans lequel on enferme ses concurrents.

(1) Sur la question des trusts, voir *Conférences sur l'évolution économique des grandes nations* GERMAIN MARTIN, p. 40 et suiv.

(2) *Les Syndicats industriels de producteurs en France et à l'étranger* de ROUSIERS.

Corner, c'est-à-dire le coin, l'impasse où on les accule.
Pool, c'est-à-dire la mare où on les noie ».

En France, le terme coalition devrait leur être réservé ; le terme d'accapareurs s'adresse aux individus qui en sont les animateurs.

*
* *

Les syndicats de producteurs en France correspondent plus particulièrement aux types d'organisations défensives, sans idée de monopole, dont il est parlé au premier paragraphe de l'exposé précédent.

*
* *

Nous avons divisé l'étude des Syndicats de Producteurs en deux titres :

Titre I : Etude juridique des Syndicats de Producteurs.

Titre II : Etude économique des Syndicats de Producteurs.

Au point de vue juridique se pose la question de la légalité des syndicats de producteurs. Nous analyserons les textes de Lois, qui concernent la matière ; nous étudierons la jurisprudence qui s'est formée sur cette législation et la Doctrine. Nous examinerons enfin les vœux ou les projets tendant à réformer ce qui peut avoir vieilli dans une législation, aujourd'hui plus que centenaire, et dont la vétusté ne cadre plus sur bien des points avec les nécessités de l'état économique moderne.

Au point de vue économique nous rechercherons les formes diverses sous lesquelles se présentent ces syndicats dans la grande industrie d'une part, dans la moyenne, voire dans la petite industrie d'autre part ; nous analyserons le caractère de ces ententes, les conditions dans

lesquelles elles se fondent, leur utilité et leurs inconvénients. Nous étudierons leur mécanisme, c'est-à-dire leurs rapports avec leurs membres et les rapports des membres entre eux ; leur champ d'activité, c'est-à-dire leurs rapports avec l'extérieur.

Nous rechercherons, enfin, les causes de leur dissolution et le sens actuel de leur évolution.

L'exposé du rôle dévolu à ces organisations montrera pour quelles raisons devrait se confirmer un jour le mouvement considérable de syndicalisation industrielle qui, au lendemain de la guerre, a paru sur le point de se développer en France. Quand on parle de ces syndicats on ne peut pas ne pas effleurer tous les grands problèmes de l'économie nationale et internationale. L'organisation de la paix nous montre la solidarité économique des Nations amies, alliées ou ennemies, l'interpénétration économique de certaines d'entre elles. Pour une politique économique internationale la nécessité des syndicats de producteurs se fait impérieusement sentir.

Au moment où la France, ayant récupéré les richesses des provinces annexées, se trouve en mesure de jouer en Europe un rôle prépondérant dans la branche d'exportation, la question des syndicats de producteurs est à l'ordre du jour.

TITRE PREMIER

ÉTUDE JURIDIQUE DES SYNDICATS DE PRODUCTEURS

Il n'existe actuellement pas de texte de loi impliquant reconnaissance des syndicats de producteurs.

Une loi du 25 mai 1864 a autorisé les coalitions ouvrières (droit de grève) ; une loi du 21 mars 1884 a autorisé la formation des syndicats professionnels, ouvriers ou patronaux sans leur reconnaître la capacité commerciale ; une loi du 1^{er} juillet 1901 a autorisé les Associations déclarées ou non déclarées à buts désintéressés. Mais les producteurs et les commerçants ne peuvent pas légalement s'entendre en vue de l'amélioration des conditions du marché, en particulier en vue de l'atténuation de la concurrence qu'ils se font naturellement. Une législation pénale sévère existe à leur endroit ; elle serait même brutale sans l'intervention d'une jurisprudence, qui en interprète libéralement les termes.

Le présent titre a pour objet :

1^o d'étudier la législation pénale et civile en vigueur au lendemain de la guerre (chapitre I), la jurisprudence et la Doctrine relative à cette Législation (chap. II).

2^o de rechercher les tendances réformistes actuelles dans la mesure où elles se proposent de consacrer dans le domaine de la Loi, l'évolution économique qui s'observe, à notre époque, en la matière ; en particulier, d'analyser

le projet de loi, voté par la Chambre des Députés, le 15 mars 1924, et d'en tirer des conclusions à l'égard de la nouvelle situation qui serait faite aux syndicats de producteurs (chap. III).

3° de jeter un coup d'œil sur le projet de loi gouvernemental d'octobre-novembre 1924, relatif à la répression de la hausse illicite (appendice au titre I).

CHAPITRE I

LA LÉGISLATION EN VIGUEUR AU LENDEMAIN DE LA GUERRE

a) En ce qui concerne la loi pénale, ce sont d'une part les articles 419 et 420 du Code pénal, tempérés par les dispositions générales de l'article 463 ; d'autre part les dispositions d'une loi d'exception, faite pour la durée de la guerre et prolongée en raison des circonstances jusqu'en 1922 : La loi sur la spéculation illicite du 20 avril 1916 :

L'article 419 punit la coalition en ce qu'elle a de dommageable pour le marché.

La loi de 1916 réprime la spéculation illicite qu'elle soit le fait d'un individu isolé ou d'une coalition, même sans emploi de moyens frauduleux. Elle est une loi de vie chère ; mais nous en faisons l'étude en raison de sa répercussion probable sur les projets de réforme de l'article 419.

b) En matière civile ce sont les dispositions d'ordre général des articles 6, 1108, 1134, 1133, 1382 du Code Civil, l'article 7 de la loi des 2 et 17 mars 1791, sur la liberté du commerce, qui permettent l'annulation de toute clause, contrat, société ou association dont la cause est reconnue illicite, ou capable de porter préjudice à autrui.

Section I. — Les syndicats de producteurs et la loi Pénale

A. LES ART. 419 ET 420 DU CODE PÉNAL

Art. 419 : « Tous ceux, qui, par des faits faux ou calomnieux semés à dessein dans le public, par des suroffres faites au prix que demandaient les vendeurs eux-mêmes, *par réunion ou coalition entre les principaux détenteurs d'une même marchandise ou denrée, tendant à ne pas la vendre ou à ne la vendre qu'à un certain prix*, ou qui, par des voies ou des moyens frauduleux quelconques, *auront opéré* la hausse ou la baisse du prix des denrées ou marchandises ou des papiers et effets publics au-dessus ou au-dessous des prix qu'aurait déterminés la concurrence naturelle et libre du commerce, seront punis d'un emprisonnement d'un mois au moins, d'un an au plus, et d'une amende de cinq cents à dix mille francs. Les coupables pourront, de plus, être mis, par l'arrêt ou le jugement, sous la surveillance de la haute police pendant deux ans au moins et cinq ans au plus ».

Art. 420 : « La peine sera d'un emprisonnement de deux mois au moins et de deux ans au plus et d'une amende de mille francs à vingt mille francs, si ces manœuvres ont été pratiquées sur grains, grenailles, farines, substances farineuses, pain, vin ou toute autre boisson.

La mise en surveillance, qui pourra être prononcée sera de cinq ans au moins et de dix ans au plus ».

Quelle a été la pensée des rédacteurs des art. 419 et 420 ?

Introduits dans le code de 1810 sous l'empire des nécessités de l'heure, à une époque où les événements troublés de la fin de l'ancien régime, de la période révolutionnaire et des guerres du premier empire avaient suscité une véritable floraison d'accapareurs, que la vindicte publique flétrissait alors du nom d'affameurs, ces articles faisaient partie de tout un édifice juridique concernant la protection des règlements relatifs à la liberté du Commerce et des Arts.

L'objet était de protéger l'économie nationale contre les agissements ouvriers ou patronaux, capables de provoquer le renchérissement des objets ou denrées de pre-

mière nécessité, soit par coalition ouvrière ou patronale (grève ou lock-out), raréfiant la production, (articles 414 et 415) soit par règlement entre ouvriers (article 416), soit par coalition de commerçants ou de producteurs (ententes d'accaparement, art. 419-420).

Cette législation s'opposait également au libre échange des denrées avec l'étranger (article 413), aux envois de personnel spécialiste à l'étranger (article 417), à la communication de secrets de fabrique à une puissance étrangère (article 418).

Certains de ces articles, nous le verrons, ont disparu de notre appareil législatif ou ont été profondément modifiés. Les articles 419 et 420, clés de voûte de l'édifice, subsistent toujours.

Nous allons rechercher dans quelle mesure ces art. s'appliquent à nos syndicats de producteurs.

Dans l'esprit des rédacteurs du Code ces articles visaient, semble-t-il, les commerçants et surtout les intermédiaires plus que les producteurs. Nous en voyons la preuve dans l'exposé des motifs du Code des délits et des peines (Code Pénal). Livre 3. Titre II. Chapitre 3. M. FAURE, conseiller d'Etat s'exprimait en ces termes au sujet de l'art. 419 :

« Elles n'ont pas non plus échappé à la prévoyance du code ces manœuvres coupables qu'emploient des spéculateurs avides et de mauvaise foi pour opérer la hausse ou la baisse du prix des denrées ou des marchandises ou des papiers et effets publics au-dessus ou au-dessous des prix, qu'aurait déterminés la concurrence naturelle et libre du commerce...

La disposition ne peut s'appliquer à ces spéculations franches et locales qui distinguent le *vrai commerçant* : celles-ci, fondées sur des réalités, sont utiles à la Société. Loin de créer tour à tour les baisses excessives et les hausses exagérées, elles tendent à les contenir dans les limites que comporte la nature des circonstances et par là servent le commerce en le préservant des secousses qui lui sont toujours funestes...

Ce moyen de répression, loin de nuire en aucune manière aux opérations des spéculateurs honnêtes et délicats les rendra moins périlleuses en les délivrant du concours de ceux qui, n'ayant rien à perdre, osent tout risquer ».

Les rédacteurs du Code avaient donc particulièrement en vue les menées des intermédiaires ; entendons par là cette catégorie de commerçants qui, soit qu'ils travaillent à la Commission, soit que de nos jours, ils pratiquent la spéculation à terme, sans disposer de capitaux ni de fonds de commerce, réalisent des bénéfices qui ne sont légitimés, ni par le risque couru, ni par l'importance du service rendu.

Le législateur de 1810 se proposait principalement de protéger la population contre les agissements des affameurs, sans viser spécialement les producteurs et notamment les industriels dont nous étudierons l'activité syndicale.

On pourrait, semble-t-il, établir trois catégories parmi les individus tombant sous le coup des articles 419 et 420, en remarquant que la loi devrait leur être appliquée avec une rigueur décroissante.

a) Les affameurs publics, intermédiaires malhonnêtes, en général commerçants d'occasion.

b) Les commerçants, quand ils se livrent à des pratiques d'accaparement.

c) Les producteurs lorsque, par coalition, ils tendent vers des manœuvres d'accaparement ou, lorsque, par entente, ils réalisent une disette artificielle des produits, excédant ainsi les limites d'une simple action de défense industrielle ou agricole.

Dans les trois cas, la Loi a pour principal objet la protection du marché des denrées nécessaires à la vie (art. 420).

Le classement que nous proposons de l'intermédiaire au producteur éclaire les dispositions de l'article 419. Il prépare à l'examen d'une jurisprudence qui s'est efforcée, en une matière de droit strict, de faire place à l'interprétation en vue d'une plus grande justice. Il prépare l'esprit à l'analyse des projets qui se font actuellement jour pour la réforme délicate de cette législation, réforme qui a pour objet de libérer les commerçants ou producteurs honnêtes de la sujétion d'une contrainte pénale toujours menaçante pour eux en raison de l'imprécision de ses termes.

Sans doute, l'art. 419 ne s'adressait pas à des formes d'organisation de la production, inconnues à l'époque où cet article a été rédigé. Cette remarque suffirait à dégager nos syndicats de producteurs de son champ d'application. L'art. 419, toutefois, vise les commerçants. Or, les ententes entre producteurs se réclament de la fonction commerciale. Elles constituent le service commercial des entreprises associées. A ce titre, elles courent le risque d'être impliquées dans des poursuites, bien qu'elles n'aient pas été spécialement visées par les rédacteurs de l'art. 419.

ANALYSE DU TEXTE DE L'ART. 419

Nous allons rechercher à travers le texte de l'art. 419 les éléments constitutifs du délit qu'il réprime, en nous plaçant plus spécialement au point de vue de nos syndicats de producteurs.

I. Premier élément fondamental du délit

La hausse ou la baisse des prix.

Le délit réside en premier lieu dans la « hausse ou la baisse du prix des denrées ou marchandises ou des papiers ou effets publics au-dessus ou au-dessous des prix qu'aurait déterminés la concurrence naturelle et libre du Commerce ».

a) *La hausse ou la baisse des prix.* — La baisse est punie à l'égal de la hausse et, en effet, les baissiers ne sont que de futurs haussiers. Les fauteurs de baisse cherchent à déterminer la ruine des entreprises concurrentes afin de rester maîtres du marché et de récupérer ensuite, avec une considérable marge de profit, les sacrifices consentis dans ce but. Le public a une défense naturelle en dehors de l'article 419, parce que ces combinaisons, (flétries en Amérique sous le nom de *corner* ou s'il y a concert entre les détenteurs, de *ring*), réussissent rarement. Le baissier échoue, soit qu'il ait mal calculé, le degré de résis-

tance de la concurrence qui a également le droit d'avoir des réserves ; soit que la clientèle elle-même s'effarouche de la vente à trop faible prix, correspondant dans son esprit à une marchandise dévalorisée ; soit enfin que la combinaison, tout en ayant initialement réussie, s'effondre au moment où le monopoleur pratiquera la hausse des prix.

On constate dans ce cas l'abandon du produit monopolisé ; la demande se porte vers une marchandise de remplacement. Parfois, en l'absence de produits nouveaux, la hausse de prix provoque le retrait pur et simple de la demande et le produit (rien n'est absolument indispensable) se classe automatiquement au rang des marchandises de luxe, que lui confère son nouveau prix.

b) Au-dessus ou au-dessous des prix qu'aurait déterminés la concurrence naturelle et libre du Commerce. — Que faut-il entendre, maintenant, par « prix résultant de la concurrence naturelle et libre ? Est-ce le prix porté aux mercuriales, est-ce le prix moyen en cours d'une période donnée dans la région considérée ? L'article 419 dit :

« prix qu'aurait déterminés la concurrence naturelle et libre du commerce ».

Comment déterminer ce prix dans le cas où un syndicat contrôle le marché puisque, justement, sa condition naturelle de formation, la concurrence libre, a été supprimée ou tout au moins faussée par l'entente incriminée ?

Sans doute dans le cas d'une entente locale sera-t-il loisible aux juges de rechercher sur les marchés voisins, où joue une concurrence libre, quel était au même moment le prix de la même fourniture ou du même service. Mais les ententes locales ne présentent pas de danger réel à notre époque où la concurrence s'établit rapidement jour, par suite de la rapidité des communications postales ou des transports. La coalition dangereuse pour l'ordre public, celle que la loi pénale réprime est la coalition réellement maîtresse du marché par le contrôle

de la majorité de la production nationale. Celle-là est en mesure d'agir sur les cours et si elle a une intention spéculative dommageable à l'égard du consommateur ou des entreprises concurrentes elle doit être flétrie dans la personne de ses animateurs (article 419) ; elle doit être dissoute après annulation des conventions illicites qui la régissent (articles 1131, 1133 du Code civil). C'est celle-là que la loi pénale devrait logiquement viser et c'est à celle-là qu'il est le plus difficile de l'appliquer parce que le critérium principal, proposé aux juges, la constatation d'une variation de prix ne peut, dans ce cas, être aisément discerné.

Recherchons les éléments constitutifs du prix de vente, ou prix du marché, sous un régime de libre concurrence. Ce prix est celui que l'art. 419 appelle le prix normal :

Les éléments constitutifs du prix de vente sont :

1^o Le prix de revient ;

2^o S'il y a lieu, la valeur de remplacement des stocks ;

3^o Le bénéfice ;

De ces trois éléments, le premier est contrôlable avec une précision suffisante, le deuxième résulte des conditions économiques du moment, le troisième est laissé à l'appréciation de chacun, sauf application d'une loi sur le bénéfice illicite ou exagéré.

4^o Sous un régime de concurrence s'ajoute à ces éléments, plus ou moins contrôlables, un élément impondérable : le mouvement imprimé au prix par le jeu de la *loi de l'offre et de la demande* :

Sur un même marché si la production excède les besoins de la consommation (offre supérieure à la demande), le prix de vente, ou prix offert, varie dans le sens de la baisse.

Si la production correspond approximativement à la consommation, le prix de vente, ou prix du marché, est le prix moyen rémunérateur pour tous les producteurs présents (somme des trois premiers éléments).

Si la production est inférieure aux besoins (demande supérieure à l'offre) le prix de vente ou prix demandé varie dans le sens de la hausse.

Dans le premier cas, les producteurs, dans le troisième les consommateurs, subissent l'état du marché et consentent des sacrifices pécuniaires dans la vente ou dans l'achat du produit. Tout cela est théorique ; la loi de l'offre et de la demande apparaît pratiquement un peu désuète de nos jours parce que, en matière de marchandises et plus spécialement de produits manufacturés, le marché s'est profondément transformé. Avec le développement du machinisme et l'accélération des communications, il est devenu mondial. La production s'est accrue dans des proportions telles que pour un grand nombre de marchandises courantes, sinon de première nécessité, elle excède en permanence les besoins. Dans ces conditions un des éléments de la loi, l'offre, ne joue plus dans bien des cas et on peut dire que, envisagé dans son ensemble, le marché étreint le producteur plus que le consommateur. Où commence, où s'arrête le sacrifice pécuniaire ? voilà l'impondérable. Il faudrait pouvoir mesurer le degré de résistance de chaque producteur, l'efficacité plus ou moins grande des procédés artificiels (publicité, mode, facilités de paiement), qui amènent un plus ou moins grand nombre d'acheteurs sur le marché, qui suscitent *le désir*, élément incalculable, mais qui joue plus intensément dans l'affaire que le pouvoir d'achat réel du consommateur.

L'offre et la demande, ce sont les conditions du marché ; mais peut-on définir le marché ? Il y a un siècle, le marché se limitait, peut-on dire, territorialement. Peut-il se mesurer de nos jours ? Est-ce le champ de foire cantonal, où se trouvent rassemblés, en un jour donné, les producteurs agricoles des communes environnantes ? est-ce le marché préfectoral, qui réunit mensuellement les principaux producteurs du département ? Est-ce, en l'absence de manifestations périodiques, l'ensemble des tractations particulières, portant sur un même produit, pendant une période donnée, dans une région déterminée, un pays déterminé, un continent déterminé ? N'est-ce point déjà pour certains produits (tels que le pétrole), le monde entier ? En fait, le marché, envisagé dans son

rayon d'action territorial, constamment s'élargit et se resserre ; le désir en fait la loi ; le désir se traduit par la demande et la demande à notre époque, sous un régime de libre concurrence, comprime l'offre. Sur un marché concurrencé et en l'absence de manœuvres frauduleuses, le problème de l'établissement du prix de vente se résume donc, pour chaque producteur industriel, de nos jours, au calcul du sacrifice à consentir sur la somme des trois éléments types ou contrôlables du prix de vente normal (trois premiers éléments du prix. V. *supra*, p. 9), afin de susciter une demande capable d'absorber toute la production.

Sans doute ce raisonnement n'éteint-il pas complètement le problème, car il faudrait distinguer entre les produits de première nécessité (denrées alimentaires, vêtements, alimentation, chauffage, éclairage, transport et dérivés) et le superflu. Il faudrait dans le désir faire la part de ce qui correspond au besoin. La satisfaction du besoin réclame une protection spéciale de la loi, protection qu'elle obtient en effet (article 420 du Code pénal, loi de 1916 sur la spéculation illicite, loi de 1921 sur les locaux d'habitation).

Toutefois, à notre époque de surproduction, on peut admettre que pour les marchandises, sinon pour les denrées, le marché est, d'une manière générale, conditionné par le désir. Le régime de libre concurrence crée un déséquilibre permanent entre la somme des produits offerts et la capacité d'absorption des consommateurs. Chaque producteur augmente sa production pour faire baisser son prix de revient. Chaque producteur consent des sacrifices sur l'élément bénéfice. Le résultat c'est la crise de surproduction ; elle entraîne la ruine des entreprises en situation défavorable ou peu résistantes au point de vue financier. C'est ce que l'on appelle la concurrence meurtrière. Suit une période de tassement du marché : les stocks accumulés s'écoulent, jusqu'au jour où la détente provoque à nouveau une période de surproduction, qui entraîne une nouvelle crise. Le cycle est d'environ 10 années, a cru pouvoir dire STANLEY JEVONS. En fait, on

signale comme périodes de crises les années 1857, 1864, 1873, 1881, 1890, 1900, 1907 (1).

Sous un régime de libre concurrence l'équilibre du marché n'est donc jamais réalisé : par suite l'élément impondérable dans la détermination du prix normal joue en permanence.

Reprenons les éléments constitutifs du prix normal tel que le définit l'article 419 : celui qui serait déterminé par la concurrence naturelle et libre du commerce.

Ces éléments sont les suivants :

1^o Le prix de revient (matières premières, main d'œuvre, amortissements industriels, frais généraux, frais de transport, etc.).

2^o La valeur de remplacement.

3^o Le bénéfice du producteur et s'il y a lieu des intermédiaires.

4^o L'intensité du désir.

Sous un régime de concurrence ce prix de vente est constaté, il n'est pas contrôlé. Il faudrait pouvoir en justifier les éléments ; or, sur quatre éléments, trois seulement sont approximativement justifiables ; le quatrième, dont l'action sur le prix est primordiale, reste ; nous venons de le voir, impondérable ; un seul cas fait exception ; celui où, l'équilibre du marché étant réalisé, cet élément n'intervient pas. Or ce cas c'est justement celui qui nous occupe : celui où la concurrence est supprimée soit naturellement, soit artificiellement.

Naturellement, l'équilibre est à peu près irréalizable, la concurrence veut l'instabilité ; elle n'existe que par le désir et le désir varie sans cesse.

Artificiellement, les syndicats de producteurs ont pour objet la stabilisation du marché, c'est-à-dire l'obtention d'un équilibre artificiel ou encore d'une situation dans laquelle la concurrence ne fasse pas sentir trop brutalement ses effets. Ils réalisent le prix contrôlable, à défaut

(1) PERREAU, *Cours d'Economie politique*, 1914. Sur la question des crises voir JUGLAR, *Dés crises Commerciales et de leur retour périodique*, 1889 ; AFTALION, *Les crises périodiques de surproduction*, 1913.

d'un prix normal qui est insaisissable ; ils s'efforcent d'éliminer l'action indéterminable du désir sur le prix, d'éduquer la clientèle, de régulariser la demande. Ils cherchent à s'assurer la demande (lire les débouchés), et déclenchent une production appropriée, alors que, sous un régime de libre concurrence, les producteurs fonctionnent à l'aveuglette et offrent leur production déréglée à une demande, dont ils ignorent l'importance.

L'entente s'efforce de régulariser le désir, la libre concurrence contribue à l'énervement.

L'analyse des éléments constitutifs du prix de vente vient de nous montrer la difficulté très grande de déterminer, dans la pratique, le prix ou le cours normal, auquel se réfère la Loi. Le juge ne pourra pas dire avec certitude que le prix fait par l'entente aurait pu être autre qu'il n'est. Le prix résultant de la concurrence naturelle et libre n'est d'ailleurs pas le plus raisonnable. Etablissons-en le graphique : il s'inscrit en une sinusoïde ; les sommets correspondent aux époques qui suivent immédiatement les crises, époques pendant lesquelles le consommateur est rançonné par les producteurs triomphants.

Quand d'autre part, pourra-t-on dire que la concurrence joue en toute liberté ? La liberté absolue n'a jamais existé en la matière, principalement à notre époque. Les ententes visibles ne sont pas les plus dangereuses ; ce sont les ententes tacites qui préparent les coups de spéculation les plus brutaux et les plus dangereux pour l'économie d'un pays. Celles-là, œuvre de quelques professionnels de l'accaparement, se cachent ; elles ne sont pas contrôlables, elles consistent en un mot d'ordre donné à l'instant propice au coin d'une table de café. On les ignore, le marché subit le choc ; la concurrence s'affole. Finalement où est le prix normal ? Question singulièrement obscure. Nous demanderons à la jurisprudence de nous renseigner sur le critérium retenu.

Nous allons rechercher, maintenant sur quels produits doit porter la variation de prix pour former un élément constitutif du délit.

c) « *Des denrées, marchandises, papiers ou effets publics* ». — Par *denrée* il faut entendre tout ce qui est nécessaire à la vie de chaque jour (alimentation, chauffage, lumière, vêtements, mobilier et même logement). Sans doute cette interprétation est-elle extrêmement large ; il semble que, à notre époque, cette extension donnée au mot *denrée* serait de nature à réfréner la spéculation réellement dommageable celle qui atteint journellement le consommateur, celle qui a pour résultat la vie chère.

Le terme *marchandise* correspond à tout ce qui se vend dans le commerce (objets manufacturés), en général à tout ce qui correspond à un acte de commerce, tels que les fournitures des transports, les assurances, etc... Il y a toutefois controverse sur la question de marchandises non corporelles.

Par *papiers ou effets publics* il faut entendre des valeurs d'Etat ou contrôlées par l'État. La qualification de public indique nettement que le législateur a voulu limiter son action défensive aux titres d'Etat. Le terme papiers et effets est cependant aussi général que possible, effet s'appliquerait même plutôt à un papier commercial qu'à un papier public. Sans la qualification de « public » l'expression concernerait toute valeur cotée en bourse en même temps que tout papier privé et ce serait justice, car, à notre époque, la spéculation a pris une ampleur toute particulière à la bourse des valeurs. Mais au moment de la rédaction du Code, les titres privés n'existaient pour ainsi dire pas, les actions des Sociétés industrielles sont venues plus tard, ce qui explique cette lacune du texte en une matière qu'il serait très nécessaire de réglementer aujourd'hui.

On aurait aimé qu'une certaine limitation soit apportée dans la désignation des produits à protéger contre des manœuvres d'accaparement. En fait, en présence de la généralité des termes de l'article, le juge devra tenir pour délictueuse toute variation de prix, portant sur un objet quelconque, par rapport au prix de concurrence. Ceci contribue à une distinction, que n'a pas manqué de faire la jurisprudence entre les produits, objet de concurrence,

et ceux qui n'ont pas cours sur le marché : les seconds sont exceptés des rigueurs de la loi. Dans ce sens, nous constaterons qu'une coalition s'appliquant à des œuvres littéraires, dont la définition ne cadre pas avec la dénomination *même marchandise*, peut échapper aux poursuites.

II. Deuxième élément fondamental du délit

Quels moyens d'action sur le marché, en vue de réaliser une variation illicite des prix, sont constitutifs du délit ?

Il faut que la hausse ou la baisse des prix ait été provoquée par la mise en œuvre d'un des quatre moyens suivants qui se suffisent individuellement à eux-mêmes :

Bruits faux ou calomnieux, semés à dessein dans le public.

Suroffres faites aux prix que demandaient les vendeurs eux-mêmes.

Réunion ou coalition entre les principaux détenteurs d'une même marchandise ou denrée, tendant à ne pas la vendre ou à ne la vendre qu'à un certain prix.

Voies ou moyens frauduleux quelconques.

Entre les trois premiers moyens et le quatrième (voie ou moyens frauduleux quelconques), le législateur a introduit la conjonction « ou », voulant séparer les causes précises de bruits (propagande déloyale), suroffre (idée d'accaparement) et de coalition, (idée d'entente dans un but de lucre), du quatrième moyen volontairement plus général dans son acception que les trois autres (voies ou moyens frauduleux quelconques). Mais à l'interprétation littérale du texte chacun des quatre éléments constitutifs du délit, conjugué individuellement avec la constatation d'une variation de prix, constitue bien le délit prévu par l'article 419.

Pour les besoins de notre étude nous ne nous occupons que de la « Réunion ou coalition entre les principaux détenteurs d'une même marchandise ou denrée, tendant à ne pas la vendre ou à ne la vendre qu'à un certain prix ».

a) « *Réunion ou coalition* ». — Cet élément du délit qui aurait dû demeurer sur le même plan que les autres, émerge en fait de la masse à un tel point que l'article 419 est considéré comme la loi sur les réunions ou les coalitions, les trois autres éléments du délit sont fréquemment laissés dans l'ombre. L'article 419 réprime dit-on communément, *le délit de coalition* et cependant, si nous reprenons la pensée des rédacteurs du Code nous croyons pouvoir le déclarer : l'élément important à leurs yeux n'est pas tant la coalition que l'accaparement.

L'accaparement, représente la véritable manœuvre sur les prix. Il correspond aux « suroffres, aux prix que demandaient les vendeurs eux-mêmes ». Voilà l'acte de l'accapareur, de l'affameur public, pour lesquels la Loi a été faite, mais celui-là échappe en général, à l'étreinte de la Loi, qui ne punit pas l'individu isolé.

L'élément dominant correspond donc, en dernière analyse, à la *réunion ou coalition*. C'est sur cet élément que l'on a attisé la réprobation générale, de sorte qu'est née cette idée : l'individu isolé n'est pas dangereux ; seul le syndicat ou l'entente (improprement confondus avec la coalition), est de taille à affamer les gens.

Le délit suppose toutefois une relation de cause à effet entre la manœuvre de réunion (ou de coalition) et la hausse ou la baisse opérées sur le prix de libre concurrence. Cela sauvegarde jusqu'à un certain point les syndicats de producteurs, objet de cette étude, car ils se proposent, nous l'avons vu, la stabilité des prix et non leur variation.

Ces syndicats n'en restent pas moins sous la menace permanente de la Loi parce que, tout en essayant de réaliser la stabilité des prix, ils ne sont pas assurés de réussir. Le texte de l'article est formellement orienté pour protéger la liberté absolue de la concurrence. Nous avons vu les inconvénients que présente une concurrence illimitée, elle prédispose le marché aux crises brutales de surproduction d'où peuvent résulter des variations de prix considérables. Poussée à l'extrême elle désorganise le marché, provoque la ruine de certaines entreprises, occa-

sionne le chômage, abandonne le consommateur à la rapacité des entreprises plus résistantes, que la crise n'a pas atteintes et qui font pour un temps la loi sur le marché. Mais il n'y a rien à dire, la libre concurrence jouit de la reconnaissance légale, elle est inattaquable.

La syndicalisation (lire l'entente, la réunion) tend à la stabilisation du marché, faisant ainsi naître la prospérité, provoquant l'augmentation rationnelle de la production dans la mesure où s'ouvrent de nouveaux débouchés, obtenant à la longue un fléchissement des prix en raison même de l'augmentation de la production, d'où une baisse du prix de revient. Elle est suspecte ; bien plus, si elle échoue dans son entreprise, si elle coïncide avec une variation des prix, elle peut être l'objet de poursuites. Cependant cette variation des prix elle l'aura amortie, elle aura rendu un service, que n'aurait pas donné la libre concurrence ; mais elle est une coalition : voilà le grand mot ; ne doit-on pas déplorer que le texte de 1810 ait accolé deux termes, qui semblent cependant ne pas être synonymes : réunion et coalition.

Réunion implique l'idée d'entente, d'organisation, d'échange d'idées saines, de discussion utiles, capables d'engendrer une politique commune, bienfaisante pour l'économie du pays.

Coalition fait naître aussitôt à l'esprit l'idée de menées illicites. La réunion se passe au grand jour, comme dans nos syndicats de producteurs. La coalition au contraire se cache ; elle est le fait d'individus isolés, qui se coalisent temporairement en vue d'une action brutale sur le marché. Les réunions ce sont les bons trusts, les coalitions les mauvais. Mais le texte ne distingue pas : réunion ou coalition, braves gens et bandits.

On doit sans doute déplorer une confusion si injuste ; elle a pesé pendant un siècle sur une catégorie de Français, ceux-là mêmes qui, par leur initiative, auraient pu donner au pays l'armature économique, que réclame l'évolution mondiale, au milieu de laquelle la France se trouve à ce jour nettement en retard.

b) « *Entre les principaux détenteurs* ». — Pour former

un élément constitutif du délit la coalition doit en outre comprendre les principaux détenteurs. Par détenteurs il faut entendre toutes les catégories de personnes, ayant eu à un moment le produit ou la marchandise en mains ; c'est-à-dire aussi bien les producteurs que les commerçants ou intermédiaires et les détaillants. Les producteurs sont évidemment les premiers détenteurs du produit. La Loi est donc applicable aux réunions de producteurs, sous les réserves énoncées précédemment. Mais, que faut-il entendre par : « principaux détenteurs ? » Sont-ce les plus gros producteurs ou commerçants ? Non sans doute :

Il faut s'attacher à la pensée du législateur, il a voulu fournir un critérium de la coalition dangereuse pour l'ordre public ; c'est celle qui, embrassant la majorité des détenteurs du produit sur un même marché, est en mesure d'agir effectivement dans le sens qu'il lui convient d'adopter.

Cette précision était-elle bien nécessaire alors que le texte ne punit pas la tentative ? Le terme coalition ne ne suffisait-il pas ? La jurisprudence, nous le verrons, ne retient d'une manière générale, que le fait de coalition, ayant entraîné une hausse ou une baisse du prix : critérium parfois injuste, mais en tout cas précis. Quant à savoir si la coalition comprend les principaux détenteurs, il faudrait, au préalable, définir l'étendue territoriale du marché et nous en avons montré la difficulté. Pour certaines denrées, toutefois, denrées alimentaires, par exemple, en provenance du sol national, on peut admettre une limitation du marché dans le département, dans la ville même. Une coalition entre les principaux détenteurs sera celle qui contrôle x % de la production sur ce marché. Mais au-delà de quel pourcentage de production contrôlée y aura-t-il coalition ? 70 %, 80 %, ... ? C'est évidemment une question d'espèces ; le seul guide certain, c'est sans doute, la constatation de l'altération des prix.

Etait-il nécessaire de caractériser l'importance de la coalition alors qu'elle ne se dévoile et ne se réprime que dans ses effets : la hausse ou la baisse des prix ? Cette

expression : « entre les principaux détenteurs » ne clarifie pas le texte et elle le complique peut-être sans profit. Il y a même là un danger. Une coalition alors même qu'elle aurait fait varier le prix du marché à son profit pourrait être exemptée des rigueurs de la Loi ; il suffirait pour cela qu'elle réussisse à prouver qu'elle ne coalise pas les principaux détenteurs de la marchandise. Il faut compter en effet avec les habitudes de la clientèle. Sur un marché restreint, tel qu'une ville, certains commerçants pourront s'entendre (en général tacitement) pour provoquer la hausse du prix d'un produit courant sans pour cela représenter la majorité des détenteurs. La clientèle ne se déplace que lentement et, à la faveur de cette circonstance, une manœuvre spéculative peut être réussie. Ces commerçants poursuivis pourront invoquer la disposition de l'article 419 que nous analysons en ce moment. Ils devraient, semble-t-il, être acquittés, malgré leur manœuvre illicite, parce que le droit pénal est d'application stricte.

c) « *D'une même marchandise ou denrée* ». — L'accaparement suppose l'unité du produit sur lequel l'opération s'effectue. L'identité absolue est-elle exigée en qualité par exemple ? Certainement non, l'inculpation dans ce cas deviendrait impossible : un accapareur vide le marché ou achète la totalité de la production, quelle qu'en soit la qualité. Il établit son prix de vente au plus haut cours, le même pour toutes les qualités de produit. L'acheteur volé sur le prix, pourra l'être également sur le produit lui-même. Peu importe ; l'accapareur n'est pas un commerçant ; il ne s'assure pas une clientèle, il se l'approprie par la force ; il ne craint pas la concurrence, l'ayant annihilée ; il ne redoute pas le mécontentement de la clientèle parce qu'il est un commerçant occasionnel.

L'expression « même marchandise » pourra toutefois être interprétée diversement. L'accaparement pour être efficace devra dans certains cas, porter non seulement sur une marchandise déterminée mais sur les produits similaires ou de substitution, si ces produits existent en quantités suffisantes sur le marché pour s'opposer à la manœuvre. A titre d'exemple si, au moment de l'accaparement,

parement des sucres, il y a quelques années, il avait existé en France un stock suffisant de saccharine, les accapareurs auraient dû s'assurer la réserve de saccharine, en même temps qu'ils raréfiaient les stocks de sucre. Voilà un cas dans lequel le juge devrait semble-t-il condamner, bien qu'il n'y ait pas d'identité absolue dans le produit accaparé.

Le texte de l'article 419 ne le lui permet pas. On peut dire, à cet égard, que le juge devrait pouvoir considérer l'identité du besoin à satisfaire plutôt que celle du produit qui y correspond.

d) « *Tendant à ne pas la vendre ou à ne la vendre qu'à un certain prix* ». — La coalition se forme par une entente tacite ou écrite (généralement tacite), réglementant les conditions dans lesquelles l'action sur le marché sera exécutée.

La coalition dommageable correspond à l'accaparement :

L'accaparement se propose l'obtention d'un monopole.

Il y a lieu de distinguer l'accaparement de production et l'accaparement de spéculation (1).

L'accaparement de production est toujours le fait d'une coalition ; il suppose la coalition de la majorité des producteurs de la marchandise ou de la denrée. Les producteurs ne procéderont pas par accumulation de stocks, mais par « contingentement » de la production. Ce « contingentement » peut avoir un objet licite de protection du marché, de lutte contre les exagérations de la concurrence : nous sommes alors en présence des syndicats de défense industrielle, objet de cette étude. Ce « contingentement » peut avoir l'objet illicite de raréfier le produit sur le marché, par sous-production organisée dans le but d'opérer une hausse des prix. Cette manœuvre se rencontre-t-elle dans la pratique ? Nous ne le croyons pas. Cette manœuvre n'est en effet pas profitable pour le producteur ; elle lui procurerait des bénéfices nettement inférieurs à ceux que la surproduction justement limitée lui

(1) ED. DOLLEANS, *L'accaparement*.

accorderait. Nous pensons donc que l'accaparement de production n'est pas de réalisation courante, il n'est d'aucun profit pour ses auteurs.

L'accaparement de spéculation ne sera pas nécessairement le fait d'une coalition, il pourra être le fait d'individus isolés, disposant de moyens financiers suffisants pour se rendre maîtres à un moment donné de toute la marchandise sur le marché. Ce genre d'accaparement résulte en général d'une action, émanant d'un ou plusieurs intermédiaires détenteurs d'un stock de marchandises, soit qu'ils décident de ne pas vendre pendant un certain temps afin de surexciter le désir, soit qu'ils décident de ne vendre qu'à un prix de monopole, évidemment supérieur à celui que la libre concurrence aurait déterminé. Nous sommes là en présence de la coalition, telle que la définit l'article 419 :

« coalition entre les principaux détenteurs d'une même marchandise ou denrée, tendant à ne pas vendre ou à ne la vendre qu'à un certain prix ».

Nous retrouvons là l'idée maîtresse qui a présidé à la rédaction de cet article. La loi vise non pas les producteurs mais les commerçants et, parmi eux, les intermédiaires malhonnêtes qui, uniquement tournés vers un but de spéculation illicite, se coalisent dans la vue d'obtenir un profit exagéré, en faussant les conditions naturelles du marché.

Autrement dit entre l'accaparement du producteur et celui du commerçant il faut distinguer : le producteur est obligé d'agir dans des limites raisonnables, la coalition est pour lui une arme à deux tranchants ; s'il agit en commerçant malhonnête et non en producteur il stockera, mais le stockage coûte cher, la marchandise se déprécie et le fond de roulement demande à être renouvelé. Un producteur ne peut pas être un accapareur ; il perd à ce jeu plus qu'il n'y gagne. Le producteur doit tendre à développer continuellement sa production à vendre le plus possible et le meilleur marché possible. Et sans

doute, poussée à l'extrême, sous un régime de libre concurrence, l'application de cette théorie aboutit à la crise de surproduction ; on n'en voit que mieux la nécessité de l'entente, du syndicat de producteurs, mais nous ne disons pas de la coalition.

Pour le commerçant et plus spécialement pour l'intermédiaire, qui vit de la spéculation, la position est toute différente. Grand spéculateur il dispose de moyens de trésorerie, non investis dans une de ces entreprises qui réclament une alimentation constante. L'esprit constamment tourné vers l'examen du marché, il ne travaille pas sur un produit mais sur plusieurs et déclenche successivement ses opérations spéculatives sur les différentes denrées ou marchandises, objets de son commerce ; aujourd'hui le blé, demain le sucre, un autre jour le cuir. Voilà celui que la loi recherche et punit. Ce sont les ententes entre commerçants qui agissent effectivement, comme le dit la loi, par défense de vendre le produit ou de le vendre autrement qu'au prix fixé par l'entente. Ceux-là ne redoutent rien ; ils ne sont pas retenus, comme le producteur par les conséquences souvent désastreuses d'une fausse manœuvre : ils n'ont rien à perdre et beaucoup à gagner.

M. SARRUT définit l'accaparement :

« le moyen de tirer parti des cours faussés intentionnellement. L'infraction se compose de deux éléments : la hausse ou la baisse et l'emploi de moyens frauduleux ».

L'entente entre producteurs n'est pas en elle-même un moyen frauduleux, elle peut le devenir si elle se propose de fausser à son profit le cours du marché.

Sans doute, au titre II de cette étude, lorsque nous examinerons les contrats passés par les principaux syndicats de producteurs, verrons-nous des ententes de prix procédant par fixation d'un prix syndical obligatoire ; mais ces ententes agissent préalablement par « continement » de la production : pour elles, la notion de prix est liée à celle de l'importance de la production. Le syndicat s'efforce d'établir un prix qui lui permette d'écouler

toute la production de ses adhérents. Il y a là une mesure qui n'est guidée par aucune idée spéculative illicite.

Nous verrons, d'autre part, que certains syndicats se proposent uniquement d'agir sur la production sans s'occuper de la vente ou des prix. Il semblerait donc que ces *comptoirs de production* devraient échapper à la loi pénale : ils ne procèdent pas par défense de vendre le produit mais par défense de produire. Ils agissent sans doute sur le prix, mais indirectement, par réalisation d'un équilibre artificiel entre la production et les débouchés. L'interprétation stricte du texte pénal conduirait à l'acquittement de ces syndicats de production et à la condamnation des syndicats de prix, alors que les uns et les autres se proposent une fin identique. Cette inégalité de traitement résultant du texte a été, en fait, corrigée par la jurisprudence : celle-ci fait intervenir la notion d'intention ; elle acquitte le syndicat de prix aussi bien que l'autre, s'il est prouvé qu'il ne poursuivait aucun but frauduleux.

En résumé nous relevons deux éléments constitutifs fondamentaux du délit 419, plus spécialement à l'égard des syndicats de producteurs :

1^o Faits de hausse ou de baisse par rapport aux prix de concurrence ;

2^o Réunion, ayant provoqué cette variation des prix par la manœuvre qui consiste à ne pas vendre ou à ne vendre qu'à un certain prix une marchandise de même sorte dont le syndicat contrôle la majeure partie.

De ces deux éléments le premier est difficilement saisissable, le second ne peut, en général, se prouver que pour les ententes, qui fonctionnent au grand jour soit, dans le plus grand nombre de cas, les ententes honnêtes, que la loi frapperait injustement.

Nous avons essayé de démêler aussi précisément que possible le sens des dispositions de l'article 419 en tenant compte et des termes qu'il comporte et de la pensée probable du législateur de 1810. Nul texte de loi ne peut être complet ; il doit enfermer dans une généralité nécessaire la multitude des cas d'espèces qui résultent de la complexité des problèmes posés par la vie. C'est aux juges

d'interpréter le texte de la loi et de constituer d'année en année un édifice jurisprudentiel qui, peu à peu, à la lumière des faits, en dégage la véritable caractère, la véritable portée. Vraisemblablement parfait au moment de sa rédaction parce qu'il était adapté aux conditions économiques de l'époque, l'article 419 nous choque aujourd'hui parce qu'il ne l'est plus à celles de l'heure présente. Tel quel il a rendu de grands services par la terreur qu'il a inspirée aux spéculateurs malhonnêtes ; il n'a pas nui trop profondément aux syndicats de producteurs proprement dits parce que la jurisprudence n'a pas voulu en consacrer l'application à des organisations licites et nécessaires, dont l'importance future n'était pas soupçonnée à l'époque de sa rédaction.

L'article 419 reste cependant incomplet sur un point particulièrement important : il ne punit pas l'accapareur isolé, il ne punit pas l'accapareur intervenant, même en l'absence de réunions ou coalitions, principalement à la faveur d'une période troublée (guerre, révolution). Une loi d'exception a été votée pendant la guerre pour réprimer la spéculation illicite. Elle complète l'article 419, en ce qu'elle poursuit aussi bien l'individu isolé que l'individu coalisé. Elle ne recherche pas les moyens mais plutôt l'intention et le résultat. Elle s'appuie en fait sur la notion de bénéfice illicite ou exagéré.

Nous allons analyser cette loi ; elle visait les syndicats de producteurs autant que les simples particuliers, dans le cas, où sortant de leurs attributions normales, ils se seraient proposés de fausser les cours dans le sens de la hausse, au profit de leurs adhérents.

B. — L'ART. 10 DE LA LOI DU 20 AVRIL 1916 SUR LA TAXATION DES DENRÉES ET SUBSTANCES

(également dénommée Loi sur la spéculation illicite).

L'article 419 du Code pénal n'allait pas tarder à paraître insuffisant dans une période troublée telle que la

guerre. L'article 419 érigeait en critérium la variation du prix déterminée par la concurrence naturelle et libre. La guerre, par l'arrêt brusque d'une partie de la production, par l'accroissement de la consommation, allait fausser complètement le jeu de la concurrence.

La législation du Code pénal, d'application délicate en temps de paix alors que le désir conditionne l'offre, allait se montrer inopérante au moment où la concurrence ne jouait plus, où le bouleversement même de l'économie du pays entraînait une situation de fait permanente plus grave que l'accroc temporaire donné au marché par une manœuvre d'accaparement.

A la faveur de ce trouble profond, des accapareurs isolés ou coalisés, particulièrement criminels en période de guerre, ont accru le mouvement de hausse en spéculant par accumulation des marchandises et exagération des prix de vente, exploitant à la fois les besoins de la masse et le trouble que les événements pouvaient apporter dans l'esprit public. Une loi s'imposait complétant les dispositions de l'article 419. En des circonstances aussi graves, la Convention avait voté la loi du maximum (4 mai 1793) complétée par le décret du 26 juillet 1793, qualifiant d'accapareurs et frappant de mort quiconque gardait ou laissait périr une marchandise de première nécessité ;

« Ceux qui dérobent à la circulation des marchandises ou des denrées de première nécessité, qu'ils achètent ou tiennent renfermées dans un lieu quelconque, sans les mettre en vente journellement ou publiquement ».

En Allemagne, le Reichstag dès le 23 juillet 1915 avait voté une loi s'inspirant de considérations analogues, adoptant pour critérium non l'accaparement mais son résultat : le bénéfice exagéré, qu'il provienne de manœuvres volontaires ou de l'état même du marché .

« Quiconque exige pour des objets de première nécessité ainsi que pour les objets servant à la guerre, des prix qui, en considération des conditions générales et particulièrement de la situation du marché, laissent un bénéfice exagéré ».

La loi française de 1916, si l'on se réfère à son titre officiel, paraît avoir eu pour objet la taxation des denrées de première nécessité ou des objets nécessaires à la Défense nationale, se rapprochant ainsi de la loi révolutionnaire du maximum.

En fait, les rédacteurs de la loi de 1916 n'ont pas retenu uniquement la notion de bénéfice exagéré au-delà d'un maximum fixé par une taxe. Cette notion de bénéfice exagéré, nous la retrouverons chaque fois que sera mis à l'étude un projet de texte visant la répression de la spéculation illicite. Ce critérium, le seul certain, et qui serait d'une application tellement simple et rassurante pour le juge, peut difficilement être retenu parce qu'il nécessite la taxation.

Le rapporteur de la loi au Sénat M. PERCHOT dans un magistral rapport (D. P. Sénat 1916 annexe 28, page 19) a analysé le régime de la taxation à l'aide d'une étude historique approfondie ; il a montré les résultats lamentables de la loi révolutionnaire du maximum, qui à l'inverse de ce qu'en attendaient ses auteurs a provoqué la raréfaction des produits, la disette et la hausse des prix, si bien que, après un an et demi d'application infructueuse, la Convention votait le 24 décembre 1794 l'abrogation de la loi du maximum. Le principe de la taxation a cependant été inscrit dans l'article premier de la loi de 1916 :

« Pendant la durée des hostilités et les trois mois qui suivront leur cessation peuvent être soumis à taxation les denrées et substances dont l'énumération suit : sucre, café, huile, essence de pétrole, pommes de terre, lait, margarine, graisse alimentaire, légumes secs, engrais commerciaux, sulfate de cuivre et soufre ».

Le principe de la réquisition (corollaire de la taxation est prévu à l'article 5 de la Loi).

La Loi de 1916 dégage deux délits :

1^o Pour les denrées taxées, le délit de bénéfice exagéré ou de vente au-dessus de la taxe ;

2^o En général, le délit de spéculation illicite.

De ces deux délits, c'est le second qui est particulièrement

rement visé par la loi, le premier étant d'une application tellement délicate que l'autorité préfectorale ne devait en user que pour des produits de première nécessité et dans la mesure où les événements l'imposeraient absolument. Le Ministre de l'Intérieur, dans son instruction aux Préfets du 9 mai 1916, concernant l'application de la loi, plaçait, en effet, la répression de la spéculation illicite au premier rang des préoccupations de l'heure : Il s'exprimait en ces termes :

« La loi du 20 avril 1916 vise un triple objet :

1^o Réprimer la spéculation illicite ayant pour but de fausser les cours ;

2^o Ramener par la taxation à un taux normal le bénéfice exagéré ;

3^o Remédier soit par voie de réquisition, soit par des achats à l'amiable aux dissimulations de marchandises ».

DÉLIT DE SPÉCULATION ILLICITE

Article 10 de la Loi de 1916

« Seront punis des peines portées en l'article 419 du Code pénal tous ceux qui pendant la durée de l'application de la présente loi, soit personnellement, soit en tant que chargé à un titre quelconque de la direction ou de l'administration de toute société ou association, même sans emploi de moyens frauduleux, mais dans un but de spéculation illicite, c'est-à-dire non justifié par les besoins de leurs approvisionnements ou des légitimes prévisions industrielles ou commerciales auront opéré ou tenté d'opérer la hausse du prix des denrées ou marchandises au-dessus des cours qu'aurait déterminés la concurrence naturelle et libre du commerce ».

La peine est augmentée si la hausse a été opérée ou tentée sur les denrées et substances dont il est parlé à l'article 1^{er} de la Loi.

En outre, l'article 12 prévoit que tout détenteur des substances visées à l'article premier sera tenu de déclarer ses approvisionnements.

Rapprochement entre l'art. 419 Code pénal et l'art. 10

L'art. 419 du Code Pénal était inopérant :

1^o A l'égard de l'accapareur isolé ;

2° En l'absence de moyens frauduleux (la coalition était considérée comme telle).

3° A l'égard de la simple tentative.

4° En général l'article 419 ne s'attache pas à l'intention délictueuse mais à la matérialité des faits (concordance entre des manœuvres frauduleuses et la hausse ou la baisse). Il agit brutalement à l'égard des commerçants honnêtes comme à l'égard des spéculateurs dangereux.

Dans l'article 10 de la Loi de 1916 le législateur s'est efforcé de combler les lacunes de l'article 419. Il a même été question au cours de la discussion (projet IGNACE) de modifier définitivement l'article 419 à la faveur de la loi nouvelle ; mais le Garde des Sceaux, M. VIVIANI s'opposa avec force à ce que le texte du Code pénal soit mis en cause par une loi d'exception :

« Je déclare, quant à moi, que je ne me serais pas associé à cet article 10, tel qu'il a été rédigé, si j'avais pensé qu'il fût assuré « lui-même d'une certaine pérennité ». (Sénat D. P. séance du 5 avril 1916).

L'intervention du Garde des Sceaux montre bien le caractère de la loi de 1916, loi d'exception, née de circonstances de guerre et qui devait disparaître lorsque le marché aurait retrouvé une physionomie normale.

ANALYSE DU TEXTE DE L'ART. 10 :

Analysons le texte de l'art. 10, comme nous l'avons fait pour l'art. 419. Essayons de dégager le champ d'application de cet article 10. Voyons si le législateur a atteint son but, en réformant, pour les besoins de l'heure, les insuffisances de l'article 419 ».

Art. 10 : « Seront punis des peines portées en l'art. 419 du Code Pénal, tous ceux qui :

a) *Soit personnellement.* — L'article 10, comme l'article 419, débute par « tous ceux qui », mais il corrige par l'expression « soit personnellement » ce qui permet d'atteindre le spéculateur isolé.

b) *Soit en tant que chargé à un titre quelconque de la direction ou de l'administration de toute société...* — Ce texte autorise les poursuites contre les Sociétés que l'article 419 ne visait pas. Il va au-delà de l'article 419, qui admet la légitimité des actes d'une société commerciale quelles qu'en soient les intentions ou les résultats. L'article 419 impliquait la reconnaissance légale des fusions, qui peuvent être plus dangereuses dans leurs effets que les cartels. L'article 10 les condamne. Les lacunes du Code pénal, en ce qui concerne l'accapareur unique, sont donc largement couvertes par les dispositions du nouveau texte, qui atteint le spéculateur isolé, même alors qu'il s'agit d'une personne morale.

c) *ou associations.* — « Ce terme correspond évidemment à l'expression « réunion ou coalition » de l'article 419 ; il embrasse toutes les ententes, les bonnes comme les mauvaises. Voilà le terme qui vise nos syndicats de producteurs, il voit peut-être même au-delà : association est le terme consacré par la loi du 1^{er} juillet 1901 pour les réunions de personnes à but désintéressé. Par extension ce terme peut correspondre également aux syndicats professionnels de la loi de 1884. Les rédacteurs de l'article 10 auraient aussi bien pu écrire « entente », ce qui aurait concerné plus spécialement les ententes industrielles ou commerciales que nous étudions. En disant « associations » n'ont-ils pas voulu faire échec à la doctrine, qui tend à exempter des rigueurs de l'article 419 les syndicats honnêtes en posant en principe que la loi du 25 mars 1884 a réformé l'article 419.

Sans doute, tant dans l'exposé des motifs que dans la discussion du projet de loi à la Chambre et au Sénat, cette interprétation n'est pas formulée. Toutefois la présence du mot « association » dans un texte de loi, qui pourrait bien être repris à l'occasion de la réforme définitive de l'article 419, contribuerait à vider définitivement la controverse de la doctrine en la matière.

d) *Même sans emploi de moyens frauduleux.* — Le délit réprimé par l'article 419 nécessite des moyens frauduleux et notamment la coalition. Le juge ne pouvait donc at-

teindre un spéculateur, qui se serait appuyé seulement sur des conditions économiques favorables pour réaliser un coup de bourse sur le marché. C'est la spéculation même, et elle ne nécessite pas l'emploi de moyens frauduleux.

Considérons l'exemple suivant : un commerçant a prévu la déclaration de guerre et sa répercussion sur le marché (fermeture des frontières, réduction de la production et accroissement de la consommation) d'où hausse des produits en vertu du jeu de la concurrence naturelle et libre. Il approvisionne largement ses magasins, soit par importation, soit par accumulation de produits, que la crise des transports ne lui permettrait pas d'obtenir après la déclaration de guerre. Les prévisions du commerçant étaient exactes : la guerre est déclarée ; il écoule alors son produit au fur et à mesure des besoins, bénéficie de la hausse, et fait fortune. « Mercanti », profiteur de guerre, spéculateur de misère humaine, diront les uns ; honnête commerçant diront ses pairs. L'opération est strictement correcte. Où est la vérité ? Il n'est pas certain que ce commerçant ait contribué à la hausse en accumulant le produit en période calme. Sans doute a-t-il fait fortune à une époque où ses compatriotes souffrent. Par contre, il a contribué au ravitaillement de la ville ou de la région, qu'il dessert habituellement. Il y a eu sans doute une idée de spéculation de sa part. Excédait-elle les conditions normales d'exercice du commerce ? Commercer, c'est spéculer. Il n'y a donc pas, dans ce cas, manœuvre frauduleuse. Moralement cet individu conserve une obligation envers la société ; légalement il est inattaquable au titre de l'article 419. Sa position est douteuse à l'égard de l'article 10 de la loi de 1916.

Que ce même commerçant pendant la durée de la guerre, prévoyant la hausse progressive des prix, continue, dans la mesure possible, ses approvisionnements et desserve le marché avec parcimonie, c'est-à-dire, « dérobe à la circulation un produit de première nécessité », comme le disait le décret conventionnel de 1793, alors il y aura une manœuvre inadmissible sinon frauduleuse.

La société a le droit de se défendre. Ce commerçant aura cependant employé le même moyen que précédemment ; il aura fait jouer le même mécanisme commercial de la prévision du marché, mais ce qui était inattaquable en temps de paix est devenu criminel en période de guerre, Y aura-t-il manœuvre frauduleuse à proprement parler dans le second cas, alors que cela n'était pas dans le premier ? Voilà un critérium difficile à établir et le juge pourra être embarrassé en présence du seul article 419. La manœuvre n'est pas nettement frauduleuse. Le commerçant ne refuse pas de vendre ; il écoule plus lentement que ne l'exigeraient les besoins, il peut arguer des difficultés d'approvisionnement. Il rationne les produits, comme le ferait le gouvernement par voie d'autorité en période de disette.

Il fallait donc trouver un nouveau critérium, meilleur que la notion de manœuvre frauduleuse.

Le législateur de l'article 10 l'a trouvé dans l'intention spéculative. Dans le premier cas, l'intention était licite, dans le deuxième cas, elle ne l'est plus ; nous sommes en présence du cas de spéculation illicite.

e) *Mais dans un but de spéculation illicite.* — Voilà où apparaît l'intention de nuire. L'article 419 ne visait pas l'intention du délinquant. Sans doute, disait-il « action tendant à ne pas vendre ou à ne vendre qu'à un certain prix ». Mais nous avons vu que le texte n'était applicable qu'aux ententes honnêtes fonctionnant à ciel ouvert, à celles dont l'intention était justement bonne. Au contraire, les ententes tacites, les accapareurs isolés échappaient aux rigueurs de la loi. Le nouveau texte jusqu'ici est donc beaucoup plus complet. Mais, qu'est-ce que la spéculation illicite ? Le texte va nous le dire :

f) *C'est-à-dire non justifiés par les besoins de leurs approvisionnements, ou de légitimes prévisions industrielles ou commerciales.* — Et le garde des Sceaux, lors de la discussion au Sénat, complétait sa pensée en ces termes :

« Si le délinquant prouve que, par le contrat qu'il a en mains, ses approvisionnements étaient légitimes, il ne tombe pas sous le coup de la loi, sinon il y tombe, c'est simple ».

C'est très simple, en effet, peut-être trop. L'arme nouvelle donnée aux juges par la loi était terrible. Elle nécessitait des définitions claires, des critères appréciables ; telle qu'elle est, elle impose au juge une tâche manifestement au-dessus de ses forces. Esprit juridique il va être chargé de vérifier, dans l'ordre économique combien complexe, combien bouleversé d'une période troublée, si les besoins des approvisionnements du délinquant étaient justifiés, si ses prévisions industrielles ou commerciales étaient légitimes. Si le juge recherche dans les discussions préliminaires au vote de la loi, une explication, on lui fournit le critérium du contrat que le commerçant a en mains pour mesurer l'importance de ses approvisionnements légitimes. Peut-on accepter cette base trop simpliste ? Il faut méconnaître la pratique du commerce pour penser que les approvisionnements d'un commerçant sont dans le rapport des contrats qu'il a en mains. Ce serait trop facile et tout le monde pourrait être commerçant, le risque commercial n'existerait plus.

Sur ce point la loi nouvelle a certainement éludé la difficulté. Sans doute ne parle-t-on plus de moyens frauduleux en eux-mêmes trop souvent insaisissables. On parle de spéculation illicite. N'est-ce pas également imprécis ? Dans quel embarras allait-on plonger les magistrats chargés d'appliquer le texte ?

Le critérium réside principalement dans les approvisionnements du commerçant : mais n'aperçoit-on pas que le commerce consiste à s'approvisionner non pour la satisfaction de commandes immédiates, mais en vue de commandes futures, que la prévision de l'état à venir du marché permet d'escompter. C'est là toute la difficulté de la fonction commerciale, c'est l'art du commerçant : il demande, aux plus habiles, de nombreuses années d'apprentissage et coûte, aux moins heureux la perte de leur fortune et parfois même de leur honneur quand ils sont acculés à la faillite. Cet art déjà difficile en période calme est particulièrement complexe en période troublée.

Comment un magistrat, pourra-t-il, du jour au len-

demain, n'ayant pas été préparé à cette tâche, scruter l'économie du marché et décider de la culpabilité du commerçant. Même avec le concours d'experts, cette tâche est au-dessus de ses forces et alors il arrive que des commerçants honnêtes, des petits, en général, payent pour la masse ; les grands spéculateurs se débrouent, ils savent présenter leur affaire, ceux-là ; ils savent prouver que leurs approvisionnements étaient en rapport avec leurs débouchés ; la loi aboutit à une iniquité monstrueuse.

Il n'y a rien à dire ; aucun texte judiciaire n'a été trouvé en la matière depuis quelques trente ans que la réforme de l'article 419 est envisagée. Ce n'était pas une loi d'exception, hâtivement conçue au milieu du trouble des esprits et sous l'impulsion des nécessités de l'heure, qui pouvait donner la clé du problème. Cette loi était nécessaire, elle a dû rendre quelques services. Le Gouvernement aurait été dans tous les cas, impardonnable de ne pas l'avoir édictée.

Où sont nos syndicats de producteurs dans l'affaire ? Nous parlons surtout des commerçants et, en effet, la loi a été faite pour protéger le commerce des denrées et produits de première nécessité ; mais elle s'applique évidemment aux producteurs en général : « tous ceux qui » dit le texte. Un syndicat de producteurs joue, nous avons eu l'occasion de le dire, un rôle de commerçant en gros ou de premier détenteur de la marchandise ; il achète pour revendre ; il achète au producteur adhérent pour revendre au grossiste, demi grossiste, voire même au détaillant. Ce que nous avons dit du rôle du commerçant peut donc s'appliquer aux syndicats de producteurs, pour ce qui regarde une partie de leur activité : leur fonction commerciale.

L'article 10 concerne donc les syndicats de producteurs. La loi donne, du nouveau délit prévu par cet article, une définition nettement insuffisante ; elle est, en outre, dangereuse ; nous devons donc penser que le texte de l'art. 10 aggrave sensiblement la précarité des ententes industrielles.

Lapergue.

M. PAUL BEAUREGARD a dit à la Chambre :

« le c'est-à-dire m'effraie. Vous définissez la spéculation illicite ; votre définition n'apporte pas la lumière ».

M. CHÉRON a dit au Sénat :

« Nous sommes en droit pénal donc en droit étroit, l'interprétation de votre texte sera stricte. La spéculation illicite sans manœuvre frauduleuse, c'est la spéculation défendue. Or, nous ne trouvons dans le Code pénal aucun texte qui la défende. La disposition est donc inapplicable ».

Nous avons dit qu'il y avait deux idées dans la nouvelle loi : taxation ou bénéfice exagéré et spéculation illicite. Pratiquement il n'y en a peut être qu'une seule : celle de bénéfice exagéré. Les deux délits se tiennent : le bénéfice exagéré, c'est le délit caractérisé, la spéculation illicite c'est la tentative de hausse, cette tentative renfermant en elle-même l'intention délictueuse. Il faut se reporter à l'idée maîtresse de la loi : il s'agissait d'arrêter l'accroissement de la cherté de la vie. Le délit était, il est encore, de nos jours, l'augmentation des prix. On aurait pu ne pas inscrire dans la loi le délit de spéculation illicite et son essai de définition ; il suffisait de dire :

« tous ceux qui soit personnellement soit en tant que chargés de la direction de toutes sociétés ou associations, même sans emploi de moyens frauduleux, auront opéré ou tenté d'opérer la hausse ».

« Avoir tenté d'opérer la hausse ». Voilà peut-être la meilleure définition de la spéculation illicite. La loi n'aurait pas été plus obscure pour cela. Comme le dit M. CHÉRON, il n'y a pas de spéculation illicite il y a une spéculation défendue. La spéculation c'est le commerce. On interdit le commerce ; les événements nécessitent cette mesure. *Dura lex sed lex.*

Le commerce existe cependant, mais il est contrôlé. La libre concurrence, en période troublée, est une loi dangereuse, la loi la supprime. On limite le bénéfice ; c'est la taxation et d'ailleurs la loi est intitulée : « loi sur

la taxation des denrées » et non loi sur la spéculation illicite.

Cette loi était arbitraire. A-t-elle rempli son but ? Il ne le semble pas.

La vie chère a augmenté d'année en année. La loi de 1916 a été prolongée jusqu'en 1922 et le prix de la vie n'a cessé de croître. Les événements économiques ont sans doute été plus forts que les manœuvres d'accaparement ou de spéculation auxquelles ils servaient de support.

g) *Auront opéré ou tenté d'opérer la hausse du prix des denrées ou marchandises.* — L'article 419 disait : « la hausse ou la baisse ».

L'article 10 dit la hausse seulement. En effet, en temps de guerre, la baisse n'est guère réalisable, seule la hausse est à craindre. La loi de 1916 est un appareil dressé contre la vie chère, contre la hausse des denrées. Comme dans le cas de l'article 419 le délit est consommé par la variation des prix mais dans le sens de la hausse seulement. Il faut avoir opéré cette hausse ; cela suppose l'intention délictueuse, la volonté de l'opérer et non pas le simple bénéfice résultant de la hausse générale et naturelle des prix.

Mais comment pourra-t-on opérer une hausse coupable « même sans emploi de moyens frauduleux ». S'il n'y a pas de moyens frauduleux, il n'y a pas d'action dommageable sur le marché, le commerçant profite simplement des circonstances, il est strictement dans son rôle. C'est le cas du commerçant dont nous avons parlé qui, il y a 10 ans, en prévision de la guerre, demain, en prévision d'une mauvaise récolte, a approvisionné ou approvisionnera largement ses magasins. L'article 10 lui est applicable s'il s'est approvisionné dans un but de spéculation illicite, c'est-à-dire non justifié par les besoins de ses approvisionnements ou de légitimes prévisions industrielles ou commerciales.

Les besoins de ses approvisionnements si l'on se réfère au critérium proposé par M. VIVIANI, (contrat en mains), ne nécessitaient pas d'aussi importants dépôts.

D'autre part, des prévisions industrielles et commerciales se mesurent à la compréhension que le commerçant a eue du marché à venir. Le juge sera très embarrassé. Le marché à venir sera en partie ce que le commerçant l'aura fait par ses relations, par une publicité judicieuse, etc... Cet élément est insaisissable. Reste le premier élément avec la stricte interprétation VIVIANI : « je suis coupable, parce que je ne puis montrer un total de commandes égal au total de mes approvisionnements. Le marché que je comptais signer dans un mois ne vaut pas. Dans ces conditions notre commerçant tombe sous le coup de la loi ? Nous revenons à l'interprétation CHÉRON : c'est la suppression du commerce. La spéculation, en effet, ne supporte pas le qualificatif d'illicite. La spéculation illicite ne se confond-elle pas avec la manœuvre frauduleuse que l'article 10 n'entend pas retenir comme critérium ?

Ou tenté d'opérer. — M. VIVIANI, lors de la discussion du 16 mars a dit :

« Il y a un caractère auquel doit se reconnaître le texte pénal : c'est l'intention de nuire ».

Cette intention a été introduite dans la loi par « but de spéculation illicite » expression qui, nous venons de le voir n'est pas transposable dans le domaine des faits. Mais la loi ajoute : « auront tenté d'opérer ». Cette expression est nécessaire et suffisante :

Elle est nécessaire parce qu'elle comble, dans une période de troubles économiques, une lacune du droit pénal. L'article 419 ne réprimait pas la tentative mais seulement le délit consommé (variation des prix). Un accapareur isolé ou coalisé pouvait organiser impunément sa manœuvre ; s'il réussissait, il pouvait échapper à la loi à l'aide d'un artifice de texte ; s'il échouait, il était absolument inattaquable, la loi adoptant pour critérium la variation de prix opérée. Avec la punition de la tentative, la loi de 1916 essaie de combler cette lacune.

Elle est suffisante parce que la tentative caractérise

bien le fond du nouveau délit que la loi de 1916 a voulu créer : *le délit de spéculation illicite*.

Spéculer illicitement, c'est tenter d'opérer la hausse qui ne se serait pas produite naturellement sur le marché. Spéculer sans qualificatif, c'est faire du commerce, c'est-à-dire prévoir les fluctuations naturelles du marché et adapter ses approvisionnements aux débouchés, que l'on espère, dans des conditions de prix laissant des résultats positifs entre les mains du commerçant. Avec ce texte, le commerçant dont nous avons parlé n'était pas attaquant pour son approvisionnement d'avant-guerre ; il le devenait pour son action de rétention de la marchandise durant la guerre.

Cette définition de la spéculation par la tentative nous satisfait davantage que celle de la loi ; sans doute, n'est-elle pas parfaite : elle est extrêmement vague. Malheureusement, en cette matière, il n'y a pas possibilité de définition précise. Elle a tout au moins le mérite de ne pas imposer au juge un critérium d'application arbitraire.

Cette formule réalise l'arbitraire dans la généralité, c'est-à-dire, l'arbitraire appliqué à tout le monde. Celle de la loi réalise l'arbitraire sur un point particulier, c'est-à-dire l'arbitraire appliqué seulement à certaines catégories de commerçants.

La notion de spéculation illicite est indéfinissable ; elle ne se caractérise pas en elle-même, c'est-à-dire en considération de la spéculation en tant que telle, mais en considération de l'état du marché auquel elle s'applique.

La spéculation, c'est la libre concurrence, c'est la liberté. Une loi sur la spéculation illicite ne peut trouver place dans un édifice législatif permanent.

Mais la liberté individuelle est primée par l'intérêt général ; aussi lorsque la spéculation devient dangereuse pour l'ordre public, elle peut faire l'objet d'une loi d'exception comme était celle de 1916 dans son principe. En période de guerre, en période de révolution, en période d'évolution seulement, telle que celle que nous traver-

sous, une loi d'exception peut être nécessaire pour refrener l'énervement de la spéculation, dû aux facilités excessives de profits, que le déséquilibre économique entraîne.

L'incorporation d'une telle loi, à titre permanent, dans notre édifice législatif, serait, à notre avis, une erreur. Elle jetterait le discrédit, pour l'avenir, sur une catégorie de Français, combien nécessaires et travailleurs, élément de premier ordre dans la prospérité de la Nation.

L'erreur du législateur de 1916 a peut-être été de lier l'article 10 de la loi à l'article 419 du Code pénal ; il a ainsi porté indirectement un coup nouveau aux syndicats de producteurs, qui nous occupent, en resserrant autour d'eux les mailles de l'appareil judiciaire ; il a également contribué à leur disparition après la guerre (1) à une époque où ils étaient à même de jouer un rôle bien-faisant dans l'économie du pays.

Le délit auquel il était nécessaire de parer, était celui de la hausse des prix ; il valait peut-être mieux se limiter au délit de bénéfice exagéré, notion néfaste en période normale, mais excusable en période de trouble. En matière de bénéfice exagéré il n'y a pas de critérium possible, nous l'avons vu, sans la taxation. On en a redouté les inconvénients. Cependant en Tunisie, un décret avait été pris, à cet égard, le 28 août 1919. Ce décret liait le délit de spéculation illicite à celui de bénéfice exagéré ; il instituait la taxation des denrées et marchandises de première nécessité (denrées et boissons alimentaires, vêtements, combustibles et généralement produits d'usage courant). Il interdisait de vendre au-delà des prix normaux, qui sont fixés par des commissions locales de prix, comprenant des représentants des diverses parties intéressées (autorités, consommateurs, commerçants, producteurs). Les prix normaux sont calculés en tenant compte des prix de revient (rémunération du capital engagé, salaires, coût des matières premières d'après leur degré de rareté, frais de transport) augmentés d'un bé-

(1) Voir *infra*, titre II,

néfice ne pouvant en aucun cas dépasser 15 0/0. En outre, les prix doivent être affichés. Le décret définit alors le délit de spéculation illicite :

« Article 15. — Le fait d'avoir en se livrant à des opérations de vente à un prix nettement supérieur au prix normal, opéré ou tenté d'opérer la hausse du prix des denrées ou marchandises au-dessus du cours, qu'aurait déterminé la concurrence normale du commerce ».

Il va sans dire que le prix déterminé par la concurrence normale est le prix de taxation.

Il est une règle en droit pénal selon laquelle le prévenu doit connaître avec précision, au moment de l'action, le caractère délictueux de l'acte qu'il accomplit. A cet égard, le décret tunisien nous paraît avoir suivi la tradition : le commerçant qui voudrait vendre au-delà du prix de taxation, ou prix normal, sait qu'il s'expose à des poursuites répressives, comme coupable du délit de spéculation illicite.

En France, sous l'empire de la loi de 1916, le commerçant ne sait pas à quoi il s'expose ; l'arbitraire le plus complet règne, c'est l'existence même du commerce qui est en jeu.

A l'égard des syndicats de producteurs, nous avons déploré que la loi de 1916 soit venue aggraver, sans les éclairer, les dispositions de l'article 419. Il doit être indiqué toutefois que les syndicats de producteurs honnêtes n'étaient pas plus visés par le législateur de 1916 que par celui de 1810. Nous en trouvons la preuve dans la déclaration de M. VIVIANI au Sénat, au cours de la séance du 15 avril 1916 et également dans le rapport fait par M. PERCHOT à la Haute Assemblée.

M. PERCHOT s'exprimait en ces termes :

« Cet article (l'art. 10) ne saurait être interprété comme visant l'action des syndicats, associations, ententes de fabricants et producteurs, lorsqu'elle a pour but, non l'accaparement et le monopole mais la régularisation du marché, et la stabilisation des prix dans l'intérêt général de la production nationale.

La question des cartels est trop complexe pour pouvoir être tranchée par une loi de circonstances ».

Il est cependant regrettable qu'à l'occasion d'une loi de circonstances ait été touché l'édifice, sans doute imparfait mais au moins connu dans son application jurisprudentielle, de l'article 419.

RÉSUMÉ DES CONDITIONS D'APPLICATION
DE LA LOI PÉNALE
AUX SYNDICATS DE PRODUCTEURS

L'article 419 du Code pénal, punit de peines d'amendes et d'emprisonnement pouvant aller jusqu'à 20.000 francs et 2 ans de prison, les directeurs ou administrateurs d'un syndicat de producteurs (réunions ou coalitions) ayant pour objet de régulariser le marché par les seuls moyens reconnus efficaces (limitation de la production, c'est-à-dire de la vente, et fixation d'un prix uniforme de vente), à la condition qu'une variation des prix du produit en hausse ou en baisse soit le résultat de l'action exercée sur le marché par ce syndicat.

L'article 10 de la loi de 1916 punit des mêmes peines les directeurs ou administrateurs de toutes Sociétés, participations ou fusions, associations syndicats de producteurs, ayant opéré ou tenté d'opérer la hausse des prix dans un but de spéculation illicite.

L'article 419 laissait un espoir de quiétude aux syndicats honnêtes, ayant pour objet la régularisation des prix, parce que seul, le délit consommé (variation du prix) était poursuivi par la loi.

L'article 10, par l'introduction de la tentative dans le champ d'application des poursuites, et les dispositions très vagues caractérisant le nouveau délit de spéculation illicite, augmentait considérablement le risque couru par les ententes industrielles, qui pouvaient, sous le régime de cette loi, être poursuivies même en l'absence d'une variation des prix.

Durée d'application de la loi de 1916

La loi de 1916 avait un champ d'application limité à une durée de 3 mois après la cessation des hostilités. Une

loi en date du 23 octobre 1919 a prorogé le délai d'application pour trois années, soit jusqu'au 23 octobre 1922. Cette loi élevait en même temps le maximum des peines respectivement à 200.000 francs et 5 ans de prison et étendait le délit de hausse illicite aux baux à loyers.

Enfin une loi du 23 octobre 1922 a constaté l'inapplicabilité de la loi du 20 avril 1916 aux faits postérieurs au 23 octobre 1922. La loi de 1916 se trouve donc à ce jour virtuellement sinon expressément abrogée.

Nous allons jeter un coup d'œil sur la loi du 23 octobre 1922 ; elle présente de l'intérêt parce qu'elle interprète la loi de 1916.

C — LA LOI DU 23 OCTOBRE 1922

Article 1^{er}. — « L'article 10 de la loi du 20 avril 1916, prorogée par la loi du 23 octobre 1919, continuera d'être appliqué même après le 23 octobre 1922 pour les infractions commises antérieurement à cette date, mais le bénéfice c'est-à-dire l'écart entre le prix de revient ou d'achat et le prix de vente d'un ou plusieurs objets ne pourra être retenu comme élément constitutif du délit ».

Article 2. — « L'article 2 de la loi du 17 juillet 1922 amnistiant certaines catégories de condamnations, prononcées en vertu de la loi du 20 avril 1916, est applicable à toutes les condamnations de même catégorie quelle que soit la date des faits qui les ont motivées ».

1^o Discussion de la loi au Sénat

La discussion, au Sénat, de la loi de 1922 comporte condamnation unanime de l'imprécision du texte de 1916, qui a provoqué des erreurs regrettables d'interprétation jurisprudentielle : M. BOIVIN CHAMPEAUX, président de la Commission de législation civile et criminelle, aborde la discussion en ces termes :

« Nous avons confiance que la liberté et le jeu normal des lois économiques produiront de meilleurs effets que les lois d'exception. Il est, en effet, constant que la répression du délit de spéculation illicite n'a apporté aucun remède à la cherté de la vie et qu'il a eu pour plus clair résultat de jeter dans le monde des affaires et dans les transactions commerciales un trouble extrêmement préjudiciable ».

Le rapporteur de la loi de 1922 s'exprime en ces termes :

« Ainsi que cela a été magistralement démontré par M. RAYNALDI dans son rapport présenté à la Chambre le 31 décembre 1922, cette loi de 1916 a été faussée dans son interprétation et dans son application ; elle a conduit à des condamnations injustes et erronées. Loin d'amener la baisse du coût de la vie elle l'a retardée, » etc.

**2^o Interprétation donnée au texte de l'art. 10 (loi de 1916)
par la loi de 1922**

L'article 1^{er} de la loi du 23 octobre 1922 pose en principe que l'article 10 n'est pas applicable aux faits postérieurs au 23 octobre 1922, mais pourra être appliqué aux faits antérieurs à cette date, même s'ils n'ont pas encore fait l'objet de poursuites. La justice doit être la même pour tous : il faut que, dans la précédente période, puissent être recherchés tous ceux qui ont commis des actions, tombant sous le coup de la loi.

Toutefois on essaie de corriger l'interprétation jurisprudentielle de cet article, qui se basait à peu près généralement sur la notion de bénéfice exagéré :

« Le bénéfice ne pourra être retenu comme élément constitutif du délit ».

Il ne reste donc plus au juge que la notion de spéculation illicite, dont nous avons montré l'imprécision voire l'insaisissabilité. On peut dire, dans ces conditions, que la loi de 1922 condamne définitivement le texte de la loi de 1916.

Par l'interprétation aussi large que possible de la loi du 17 juillet 1922 sur la grâce amnistiante, elle s'efforce d'autre part, d'effacer le dommage matériel ou moral infligé dans certains cas à des innocents.

Puisse le législateur puiser, dans les difficultés soulevées par l'application d'un texte de loi obscur, des directives pour l'avenir. Puisse-t-on n'appliquer jamais une loi d'exception au-delà de la période strictement indispensable, celle où les nécessités de l'heure imposent des mesures exceptionnelles comme celles qui durent être prises au cours de la guerre lorsque le ministre de l'Intérieur disait

à la tribune de la Chambre, en 1915, au moment des premiers débats sur l'article 10 :

« Notre projet rompt avec certaines grandes lois économiques il brise la liberté du commerce mais il n'est pas à l'heure actuelle de doctrine économique qui vaille contre l'intérêt de la Nation ».

Section II. — Les syndicats de producteurs et la loi civile.

Les Syndicats de producteurs reposent sur une convention ou un contrat fixant les conditions dans lesquelles sera contrôlé le marché. Le contrat passé entre producteurs est un contrat synallagmatique, « celui dans lequel les contractants s'obligent réciproquement les uns envers les autres » (Code civil 1102). La validité de ces conventions est sanctionnée par la loi civile (Code civil, titre III). Elle n'existe qu'autant que sont réalisées les conditions prévues par la loi pour la validité des contrats et conventions en général.

Art. 1107. — « Les contrats, soit qu'ils aient une dénomination propre, soit qu'ils n'en aient pas, sont soumis à des règles générales, qui sont l'objet du présent titre (titre 3). »

A — L'OBJET, LA CAUSE ET LE MOBILE DES SYNDICATS DE PRODUCTEURS (ART. 1108-1126-1131 CODE CIV.)

Art. 1108. — « Quatre conditions sont essentielles pour la validité d'une convention :

- 1^o Le consentement de la partie qui s'oblige ;
- 2^o Sa capacité de contracter ;
- 3^o Un objet certain qui forme la matière de l'engagement ;
- 4^o Une cause licite dans l'obligation ».

L'absence des deux premières conditions entraîne seulement l'inapplicabilité du contrat, tandis que l'absence

de l'une des deux dernières rend le contrat nul comme ne pouvant produire aucun effet, le contrat est déclaré inexistant (1). Seules les dispositions relatives à l'objet et à la cause de la convention seront retenues dans cette étude :

a) Un objet certain :

Art. 1126. — « Tout contrat a pour objet une chose qu'une partie s'oblige à donner ou qu'une partie s'oblige à faire ou à ne pas faire ».

Dans le cas qui nous occupe l'objet est une obligation de faire ou de ne pas faire. Exemple : vendre à un prix déterminé, ne pas vendre au-dessous d'un certain prix ; produire une quantité déterminée, ne pas produire au delà de ce quantum ; ne pas vendre dans un rayon déterminé en dehors du contrôle du syndicat, etc...

« Le fait qui forme ainsi l'objet de l'obligation doit être :

1^o Possible, sinon l'obligation n'existerait pas.

Il faut un fait certain, c'est-à-dire, soit une chose (cas de la vente) ; soit un fait réalisable.

2^o Utile au stipulant, sinon les parties ne seraient pas liées faute d'être intéressées à l'observation des stipulations du pacte.

3^o Licite, la promesse d'un fait illicite c'est-à-dire contraire à l'ordre public ou à la loi, ne pouvant entraîner aucune obligation, rendant l'obligation inexistante » (2).

Il existe bien un objet certain dans les conventions types réalisant l'entente entre producteurs pour le contrôle du marché. L'objet est possible et utile aux contractants, Nous avons à examiner s'il est licite.

b) Une cause licite :

Article 1131. — « L'obligation sans cause ou sur une fausse cause ou sur une cause illicite ne peut avoir aucun effet ».

La cause dans un contrat est le motif juridique à raison duquel l'obligation ou les obligations sont contractées

(1) et (2) BEAUDRY-LACANTINERIE, Code civil, *Des contrats et des obligations en général*.

et qui en constitue la raison d'être. (DALLOZ, *Contrats et conventions en général*, n° 54).

La cause se distingue du *mobile*, ou motif de fait qui a pu déterminer les parties à faire la convention. La cause de son obligation consistera, pour chacun des adhérents au syndicat, dans l'obligation que contractent les autres de faire ou de ne pas faire quelque chose. Le mobile peut consister dans l'obtention soit d'un profit matériel, soit d'un bénéfice supérieur à celui auquel l'adhérent pouvait prétendre. Ce sera, plus généralement, l'espoir d'une amélioration de situation, l'assurance de la stabilisation du marché, c'est-à-dire du maintien des profits matériels, normalement réalisés par les producteurs isolés au moment où l'entente se forme. Le mobile, en lui-même, n'est pas à retenir dans l'étude de la validité de la convention. Le mobile réside en un espoir, l'accroissement du bénéfice ou le maintien d'un bénéfice raisonnable.

Nous avons rencontré trois éléments constitutifs de l'obligation : l'*objet*, la *cause* et le *mobile*, qui paraissent extrêmement voisins les uns des autres. Il importe cependant de ne pas les confondre.

Nous pouvons ramener ces trois éléments constitutifs à deux éléments principaux : l'*objet* et le *but* du contrat.

1^o L'objet du contrat c'est la chose ou le fait à l'occasion duquel naît l'obligation. Pour le vendeur dans un contrat de vente par exemple, c'est la chose vendue, pour l'adhérent à un Syndicat de producteur ce sera par exemple le fait de limiter sa production.

2^o Le but du contrat se dédouble. Il y a deux sortes de but : un but immédiat essentiel à la formation du contrat, *c'est la cause* ; un but éloigné, résultat escompté ou possible de l'obligation, mais qui n'est certainement pas nécessaire à sa formation, *c'est le mobile* (1).

Pour le vendeur, la cause c'est l'encaissement du prix des mains de l'acheteur, le mobile c'est l'utilisation ultérieure que le vendeur fera de cette somme. Le vendeur a la cause en vue lorsqu'il stipule, l'obligation sans cause

(1) BEAUDRY-LACANTINERIE, *op. cité*, p. 44.

serait inexistante. Il n'a pas nécessairement de mobile en vue. Le mobile pourra varier par la suite sans que l'obligation en soit modifiée. Avec le produit de la vente, le vendeur pourra racheter une marchandise destinée au commerce, acheter un objet d'art pour sa propre satisfaction, etc.

Pour l'adhérent au Syndicat de producteurs, la cause c'est le fait pour chacun des co-syndiqués de limiter sa production, le mobile c'est l'action qui en résultera sur le marché. Lorsque le mobile consistera dans le maintien des prix, dans la lutte contre leur avilissement pouvant résulter de la libre concurrence, on se trouvera en présence d'un syndicat de défense.

Lorsque le mobile consistera en une variation brutale des prix, on se trouvera en présence d'un syndicat d'accaparement. L'étude du mobile en matière de Syndicat de producteurs permet donc de scruter l'intention finale des parties.

L'objet est toujours indiqué dans un contrat écrit, la cause facultativement, le mobile très rarement. L'objet se déduit de la lecture du contrat ; la cause dans une convention collective, se déduit de l'objet lui-même.

Dans un pacte syndical, par exemple, l'objet que se propose une partie en contractant (limitation de la production) est identique à la cause de son obligation (engagement par les co-syndiqués de limiter leur production). Au point de vue de la validité d'une convention de cette nature on peut donc indifféremment s'attacher au caractère de l'objet ou au caractère de la cause. Nous nous référons, selon l'article 1133, au caractère de la cause.

Pour le Syndicat de producteurs le mobile ou but éloigné représente bien le but syndical, que les co-syndiqués envisageaient en contractant, leur intention, cet élément difficilement saisissable que nous avons rencontré dans l'étude de la loi pénale et qui a permis d'établir une distinction entre les bons et les mauvais trusts, entre les syndicats de défense et les syndicats d'accaparement, selon que les intentions de leurs auteurs apparaissent légitimes ou délictueuses. Ce mobile représente tellement

le but principal que, dans le cas d'un syndicat honnête, les statuts eux-mêmes l'indiquent clairement (syndicat formé en vue de lutter contre l'avilissement excessif des prix dû aux exagérations de la concurrence) . Dans le cas d'un syndicat malhonnête, ou d'accaparement, la convention se gardera bien de préciser le but éloigné de l'entente. Ces ententes là se forment d'ailleurs, en général, par contrat tacite.

En matière de Syndicat de producteurs on peut donc dire que si la distinction entre le but immédiat (cause de l'obligation de chaque co-syndiqué à l'égard de tous les autres) et le but éloigné, (effet escompté sur l'économie du marché), est bien marquée en droit, elle n'existe pas, par contre dans l'esprit des parties au moment où elles stipulent. La cause de l'obligation, seul élément à retenir pour l'examen de la validité du contrat, puisque nous l'avons identifiée avec l'objet, est donc fortement imprégnée, dès l'origine, de l'intention même des contractants, c'est-à-dire du but définitif qu'ils ont en vue.

La cause illicite de l'obligation entraîne sa nullité de plein droit. Le juge doit analyser le caractère de la cause du pacte syndical, illicite, il prononcera l'annulation. Ne l'oublions pas : à la différence du juge criminel le juge civil a un large pouvoir d'appréciation. Il peut rechercher à la lumière de tous les éléments de l'affaire, et la cause du pacte syndical ; et le but véritable de l'entente, son but éloigné, son mobile. L'interprétation civile, débordant le champ d'application de l'article 1133 ne se limite pas à l'examen de la cause ; le juge est autorisé à scruter plus avant. Passant du but immédiat de l'entente à son but terminal, c'est-à-dire à l'intention des parties, le juge atteint le champ où son examen pourra réellement lui fournir des données sur le caractère de l'entente incriminée. Sans doute condamnera-t-il la mauvaise entente sur la base de la cause illicite ; mais il ne le fera qu'après avoir revêtu cette cause de son véritable caractère, en l'examinant dans son rapport avec le mobile, l'idée mère qui a présidé à la formation de l'entente et

où se lit l'intention des parties, l'action économique qu'ils entendaient produire sur le marché.

Nous retrouvons ici une nouvelle possibilité de discrimination entre les bonnes et les mauvaises ententes. Si la jurisprudence civile a largement usé de son pouvoir d'annulation à l'égard des syndicats de producteurs, elle a, par contre, contribué au mouvement d'émancipation des bonnes ententes. Certains auteurs (LÉVY-ULLMANN) ont même estimé que la jurisprudence pénale en ce sens résultait en partie de la jurisprudence civile, résolument engagée dans cette voie.

La loi pénale ne lie d'ailleurs pas la loi civile ; le juge civil s'est, de fait, écarté bien souvent du juge pénal. D'une manière générale, on peut dire que la jurisprudence civile s'est efforcée de redresser dans la mesure de ses moyens les imperfections de la répression pénale, soit qu'elle prononce l'annulation des syndicats de pure spéculation, bien qu'ils aient été absous par une juridiction pénale trop formaliste, soit qu'elle confirme la légitimité des fins d'une entente, dont les dirigeants avaient cependant subi les rigueurs de la loi pénale.

La validité d'une convention s'apprécie, dit l'article 1133, à l'égard de la cause : La cause est illicite quand elle est prohibée par la loi ou contraire à l'ordre public.

A cet égard, on peut remarquer que l'ordre public dans la matière que nous traitons peut rentrer dans la formule « liberté du commerce et des arts ». En particulier, liberté de la concurrence et son corollaire, liberté de l'association. L'article 7 de la loi du 2 mars 1791 est ainsi libellé :

« Il est libre à toute personne de faire tel négoce ou d'exercer telle profession, art ou industrie qui lui convient ».

Là où un texte de loi se trouvera, permettant de décider du caractère de l'action engagée par l'entente, le juge se reportera à ce texte ; il contrôlera les dispositions du pacte syndical à l'égard des stipulations de la loi, et, sous réserve de son pouvoir d'interprétation, annulera ou confirmera le pacte selon la réponse donnée par la loi.

Là, où aucun texte de loi n'existera, le juge se référera à son seul pouvoir d'interprétation à l'égard de la notion d'ordre public. Le juge est chargé de protéger la liberté du commerce et des arts. Cette formule lui permet de prononcer l'annulation de toute entente se proposant d'apporter un trouble sur le marché ou l'ayant apporté car la loi civile permet d'annuler une entente même en l'absence d'un délit consommé.

Les textes de loi, pouvant donner aux juges, dans la majorité des cas, une base d'appréciation certaine, se réfèrent soit au vice de fond, soit au vice de forme. Les textes visant le vice de fond sont actuellement les articles 412, 419, 420 du Code pénal, sous réserve du pouvoir d'interprétation du juge civil en présence d'une condamnation pénale résultant d'une application trop brutale de ces textes aujourd'hui vieillies. Nous avons fait l'étude de ces textes (*supra* section I). Les textes visant le vice de forme se réfèrent à la validité des actes du syndicat, eu égard à la forme selon laquelle il est constitué. Un syndicat légitime pourra, dans ces conditions, être annulé pour une cause étrangère à son activité proprement dite, à son action sur le marché. Annulé pour vice de forme, il pourra se reconstituer le lendemain sous une forme régulière. La loi a précisé les conditions de formation de certains contrats (sociétés) de certaines associations, elle entend que ces formes soient respectées. L'ordre public y est intéressé.

Nous allons maintenant étudier les textes relatifs au vice de forme, c'est-à-dire essayer de préciser la nature juridique des syndicats de producteurs.

B — LA NATURE JURIDIQUE DES SYNDICATS DE PRODUCTEURS

On relève des formes extrêmement différentes dans la constitution d'un syndicat de producteurs, depuis la simple entente verbale ou tacite jusqu'à la Société com-

merciale de la loi de 1867. A quelle forme juridique expresse peut se rattacher un syndicat de producteurs ?

La loi établit deux grandes classes de réunions entre plusieurs personnes, qui se sont concertées pour diriger leurs efforts vers un même but : la société et l'association.

1^o La Société

Art. 1832 du Code civil :

« La Société est un contrat par lequel deux ou plusieurs personnes conviennent de mettre quelque chose en commun, dans la vue de partager le bénéfice qui pourra en résulter ».

2^o L'Association

Art. 1^{er} de la loi du 1^{er} juillet 1901 :

« L'association est la convention par laquelle deux ou plusieurs personnes mettent en commun d'une façon permanente leurs connaissances ou leur activité dans un but autre que de partager des bénéfices. Elle est régie, quant à sa validité, par les principes généraux du droit applicables aux contrats et obligations ».

A vrai dire, la loi prévoit de nombreuses formes particulières de réunions, autres que la société et l'association de la loi de 1901, telles que le syndicat professionnel de la loi de 1884, les sociétés de secours mutuel, (loi du 1^{er} avril 1898) etc., ; mais on comprend en général toutes les formes qui ne s'identifient pas à la société sous la dénomination d'associations, terme dont se servait la loi Le Chapelier (14, 17 juin 1791) pour interdire toute réunion entre gens de même profession.

Il semble donc que les réunions de personnes mettant en commun une partie de leurs biens, soit matériels, soit immatériels, en vue d'un but déterminé, devraient rentrer dans les deux catégories de la Société ou de l'Association.

En fait, un contrat peut être passé entre plusieurs personnes en vue de mettre quelque chose ou quelque

moyens en commun dans un but déterminé, sans pour cela rentrer dans une de ces catégories. A l'égard de la société, en effet, la loi de 1867 édicte des formalités substantielles (de publicité par exemple), en l'absence desquelles la Société est inexistante. A l'égard de l'association, déclarée ou reconnue d'utilité publique, il y a intervention de l'autorité administrative. Dans la formation de l'association non déclarée, sans doute ne rencontre-t-on qu'un acte sous seing privé, mais encore cet acte se réfère-t-il à la loi du 1^{er} juillet 1901, qui, servant de charte aux parties, les dispense de préciser les dispositions d'ordre général, qu'elle édicte. Le contrat sous seing privé, passé entre plusieurs producteurs en vue d'une action défensive sur le marché, pourra donc, s'il ne se réfère à aucune catégorie légale de réunions, rentrer dans la catégorie, variable à l'infini, des contrats n'ayant fait l'objet d'aucune disposition législative spéciale, soit des contrats innommés.

Entre une association non déclarée et un contrat sous seing privé, passé entre plusieurs producteurs, mettant en commun quelques connaissances ou possibilités d'action sur le marché, dans un but non lucratif, il n'y aura assurément aucune différence au fond, il y aura une différence de forme. Le contrat entre producteurs ne sera pas rangé sous les stipulations de la loi de 1901. Les contractants ne seront pas limités dans leur action ; ils pourront effectuer des opérations commerciales. Ils conserveront leur personnalité individuelle.

Liés par un contrat, ils conservent leur individualité, associés, ils se fondent dans une entente, qui ne possède même pas la personnalité civile à moins d'être reconnue.

On peut croire dans ces conditions, que ce ne soit pas dans la forme des associations que l'on rencontrera communément les syndicats de producteurs. Cette forme ne présenterait aucun intérêt pour eux. Elle limiterait leurs possibilités d'action sans leur procurer d'avantages sérieux. Quoi qu'il en soit, la question n'est pas de savoir quelle forme il convient le mieux d'adopter entre producteurs désireux de s'unir, mais quelle forme doit en droit

être appliquée aux syndicats de producteurs quelle que soit d'ailleurs celle, peut-être annulable, qu'il leur a plu de revêtir.

Nous allons donc rechercher tout d'abord si un syndicat de producteurs peut rentrer dans les deux grandes classes de réunion prévues par la loi : la *Société* et l'*Association* :

« Le caractère distinctif de la Société et de l'Association réside en ce que la Société a essentiellement pour but le produit d'un bénéfice à partager entre ses membres alors que l'association est exclusive de toute idée de partage de bénéfices » (1).

La forme légale des syndicats de producteurs devrait donc se déduire du but qu'ils se proposent : but lucratif, le syndicat serait une société ; but désintéressé, il serait une association ; sans but déterminé ou sans caractère précis il serait un contrat innommé.

a) Un Syndicat de producteurs peut-il s'identifier à une société ?

Le syndicat poursuit-il un but lucratif, c'est-à-dire le partage d'un bénéfice ? Par bénéfice, il faut entendre aux termes de l'article 1832 du Code civil un profit pécuniaire, un gain matériel s'ajoutant à la fortune des associés. (THALLER) (2).

Pour être une société, il faudrait que le groupement soit créé en vue de réaliser et de partager un gain positif. Un syndicat de producteurs ayant en vue l'organisation défensive du marché, ne réalise pas de gains positifs. Il peut même réduire le gain de certains associés, en les astreignant au principe de la vente en commun. Il procurerait plutôt un bénéfice moral : l'assurance d'un gain moyen, quelles que soient les fluctuations de la demande ; l'assurance contre le risque commercial.

Sans doute, dans le cas d'un syndicat de vente et de

(1) HOUPIN, *Traité général des Sociétés civiles et commerciales*, n° 6.

(2) THALLER et PIC, *Traité général des Sociétés commerciales*, t. I, n° 3 à 5.

contingemment de la production, les co-syndiqués remettent-ils toute leur production au comptoir en vue de la vente au meilleur cours sur le marché contrôlé. Sans doute, le fait de cette réunion de toutes les productions particulières en une seule main est susceptible de donner au total, à chacun, un bénéfice moyen supérieur à celui auquel, isolé, il aurait pu prétendre, au cours d'une longue période de libre concurrence. Sans doute, le contrat a bien été formé dans ce but. Il semble donc y avoir d'une part une mise en commun des productions particulières et d'autre part, comme conséquence, un super-bénéfice par rapport au bénéfice moyen individuel sur le marché libre.

Mais, en fait, il n'y a qu'amélioration d'un bénéfice, dans l'acquisition duquel le syndicat n'est pour aucune part. Le bénéfice résulte de l'activité propre à chaque producteur. Il résulte de la transformation de la matière en un article ou un produit, ayant cours sur le marché.

Sans le syndicat, le bénéfice n'en aurait pas moins existé, si l'on entend par bénéfice, ou résultat de l'activité du producteur, la différence entre son prix de vente et son prix de revient. Positif à certaines époques, il aurait pu être négatif à d'autres. Le syndicat n'agit pas sur le bénéfice, il agit sur le marché. Il tend à supprimer les résultats négatifs, à niveler le bénéfice positif. Il façonne indirectement le bénéfice. Il réalise une moyenne. Il est une assurance de bon écoulement de la production. Il ne partage pas à proprement parler des bénéfices entre ses membres. Un syndicat de producteurs n'est donc pas une société.

b) Un Syndicat de producteurs peut-il s'identifier à une association ?

Nous venons de voir qu'un syndicat ne réalise pas les bénéfices pécuniaires, caractéristiques du contrat de Société. De nombreux auteurs ont, dans ces conditions, considéré les syndicats de producteurs comme des associations de la loi de 1901. M. HOUPIIN écrit dans son traité des sociétés commerciales :

« Tout groupement permanent, formé même dans un intérêt purement matériel, mais ne poursuivant pas la réalisation d'un profit pécuniaire à distribuer entre ses adhérents sera, *ipso facto*, une association bien qu'inexactement appelé société » (1).

Mais un intérêt matériel ou même un intérêt moral ne porte-t-il pas souvent en germe un profit pécuniaire ? Sans doute, le syndicat ne réalise pas le bénéfice ; mais il le conditionne dans bien des cas. Sans lui, le producteur ne pourrait l'obtenir. Son bénéfice serait annihilé par les excès de la libre concurrence. Le syndicat joue donc un rôle utile et certain. Il ne peut être absolument dégagé de la notion du bénéfice bien que ce dernier ne puisse être séparé de la production dont il dérive directement.

Un grand nombre d'auteurs ont, d'ailleurs, pensé que le mot bénéfice pouvait être pris dans le sens large d'avantage économique et de profit d'ordre patrimonial ; ils considèrent, de ce fait, que l'on ne peut voir des associations dans des conventions, qui bien que ne comportant pas de bénéfices, ne sont pas étrangères à tout intérêt pécuniaire, et où les contractants ne se bornent pas à la mise en commun de leurs connaissances et de leur activité. M. PLANIOL précise cette opinion en disant (note sous civil, 28 mai 1894, D. 95-1-220) :

« ou même un avantage quelconque susceptible d'estimation et pouvant consister en une simple suppression ou atténuation de pertes ».

M. THALLER (traité élémentaire de droit commercial) a écrit :

« Il suffit que le bénéfice constitue un accroissement de patrimoine appréciable ou même un avantage quelconque susceptible d'estimation ».

MM. TROUILLOT et CHAPSAL ont dit :

« Le but d'un syndicat de producteurs n'est pas désintéressé, or, une association suppose un but désintéressé, un syndicat de producteurs n'est donc pas une association ».

(1) LEVY ULLMANN, *Note sous arrêt*, Bordeaux 1900, L. 01-2-225 ARTHUYS, *Traité des Sociétés commerciales*, n° 97.

Un argument étranger à la notion de bénéfice paraît, d'autre part, de nature à faire écarter la notion d'association à l'égard des syndicats de producteurs. Une association, même déclarée, même reconnue d'utilité publique a une capacité strictement limitée. (art. 5, 6 et 10 de la loi de 1901.) Elle ne possède aucun des moyens nécessaires à un syndicat de producteurs pour mener à bien sa mission. Elle ne peut revêtir la capacité commerciale, caractère même du syndicat de producteurs type. Il paraît donc y avoir une contradiction à vouloir assimiler le syndicat type (comptoir vendeur unique) à une association, sans moyens d'action commerciaux, alors que la fonction de ce syndicat est justement commerciale.

c) Les Syndicats de producteurs sont-ils donc des contrats innommés ?

Nous sommes obligés de nous ranger à ce point de vue. Nous y voyons un avantage pour les syndicats ; en n'adoptant aucune forme juridique certaine, les syndicats, soumis par bien d'autres côtés à la contrainte de la loi, n'en courent, tout au moins, pas la nullité pour vice de forme, celle-là même, qu'en l'absence de cause illicite, un adhérent mécontent pourrait soulever à leur endroit.

C — SOUS QUELLES FORMES SE RENCONTRENT
LES SYNDICATS DE PRODUCTEURS DANS LA PRATIQUE

Certains syndicats ne pourront-ils pas, toutefois, à la faveur des controverses de doctrines adopter une forme prévue par la loi, par exemple celle de la Société, du Mandat, de l'Association, du Syndicat professionnel de la loi de 1884 ?

1^o La forme de Société

A l'occasion de la forme de Société, nous jetterons un coup d'œil d'abord sur les fusions d'entreprises, ensuite sur les syndicats de producteurs proprement dits.

a) La forme de Société dans la constitution des fusions.

L'organisation type sous forme de société est la *fusion*. Nous ne nous étendrons pas sur le cas de la fusion. Nous aurons l'occasion d'en parler au titre II de cette étude, en tant que forme supérieure d'organisation économique ; car cette forme d'organisation concentrée se précise actuellement en France. Mais nous ne pouvons voir là un syndicat de producteurs proprement dit. Les fusions sont des embryons de trusts ; ceux-ci ne sauraient probablement prétendre en France au développement qu'ils ont acquis à l'étranger.

Le syndicat de producteurs suppose une pluralité d'agents. Une fusion se caractérise par la constitution d'une société, personne morale, absorbant les producteurs. Dans le syndicat, il y a entente ; dans la fusion, il y a absorption par effacement des individus devant l'être fictif, que représente la Société.

Sans doute, certains auteurs ont-ils, du point de vue de la coalition réprimée par l'article 419, estimé inadmissible que des organismes tels que les trusts, beaucoup plus puissants que les syndicats, puissent échapper à la loi pénale ; ils leur ont de ce fait refusé le caractère de Société.

M. Lévy-Ullmann écrit (note sous Bordeaux, 2 janvier 1900, S. O I-2.225) :

« Le trust n'est pas une société car deux conditions sont requises (article 1832 du code civil) :

1^o La réunion d'apports ;

2^o La poursuite d'un bénéfice en résultant.

Le syndicat ne groupe pas d'apports, mais seulement une même discipline, sauf en cas de fusion ».

N'y a-t-il pas là une erreur dans l'application du terme *trust* aux organisations syndicales de producteurs français ? M. Lévy-Ulmann confond dans une même pensée trust et syndicat. Ainsi est-il amené à refuser aux trusts la forme de sociétés, faute de l'élément constitutif principal « la réunion d'apports », qui ne se rencontre pas dans

un syndicat. Il reconnaît, par contre, la forme de société à la fusion. Or, qu'est-ce qu'un trust, sinon une fusion colossale à la faveur de combinaisons financières appropriées.

Nous ne cesserons de déplorer, au cours de cette étude, la qualification de trusts donnée, par erreur, aux syndicats de producteurs français, non que nous attribuions un sens péjoratif à ce terme, qui correspond à une organisation industrielle très puissante dans un pays, où les pouvoirs publics, sous les dehors d'une législation d'allure farouche, s'arrangent pour ne pas entraver leur essor fructueux pour l'économie nationale. Mais il faut le dire le terme de trust, voire même de cartel, en France, affole le public. Dans ces conditions ne vaut-il pas mieux le rayer du vocabulaire économique français ? (1)

A signaler, d'ailleurs, que le mot trust voulant dire confiance nous paraît désigner l'élément moral type constitutif de la Société, « l'affectio societatis », la volonté de former une société, volonté qui s'appuie évidemment sur la confiance que l'on porte à ses co-actionnaires.

Les fusions, embryons de trusts, contiennent bien les caractères constitutifs légaux de la société (réunion d'apports, partage de bénéfices).

Le législateur de la loi de 1916 ne se rangeait-il pas à ce point de vue, en marquant sa volonté d'atteindre sans exception toutes les catégories de détenteurs de marchandises ou denrées, y compris celles que l'article 419

(1) Nous n'ignorons pas que le terme trust, est français à l'origine. Mais depuis son passage dans le vocabulaire anglo-saxon, il a pris, pour nous Français, un sens terrifiant. Nous ne reconnaissons plus ce vocable, aujourd'hui désuet, et qui voulait dire confiance. Alors mieux vaut, peut-être, en abandonner la propriété à ses nouveaux nationaux.

M. GERMAIN MARTIN, *Conférences sur l'évolution économique des grandes nations*, p. 63 donne les renseignements suivants sur l'origine du terme trust :

« Si nous ne pouvons revendiquer l'invention des trusts, nous devons tout au moins revendiquer la paternité du nom. Il a été emprunté à la langue anglaise, qui elle-même le tient du français. Le vieux mot « trustee » qui signifiait au Moyen âge, comme disaient certains chroniqueurs « Cestui que trust », désignait simplement celui qui a confiance en quelqu'un ».

avait omises et notamment *les sociétés*, personnes morales ?

b) La forme de Société dans la constitution des Syndicats de producteurs.

Les syndicats de producteurs proprement dits ne peuvent juridiquement être considérés comme des sociétés. Ils peuvent toutefois en adopter la forme. Nous rencontrons beaucoup de syndicats, sociétés commerciales. C'est le cas des principaux comptoirs de l'industrie métallurgique. Cette forme est nécessaire pour un syndicat type (comptoir vendeur unique), qui a besoin de la personnalité morale, pour représenter une autorité à l'égard de ses membres, en même temps qu'il acquerra de ce fait la pleine capacité civile et commerciale nécessaire à ses opérations.

Un comptoir de ce type aura un capital social par souscription de tous ses adhérents. Il y aura donc à proprement parler un apport en espèces en même temps que la mise en commun de connaissances et de moyens, tels que les résultats productifs de l'industrie de chaque adhérent. Il y aura, d'autre part, distribution d'un bénéfice, la société répartissant entre ses membres un dividende prélevé sur les résultats de son activité.

Sans doute, le capital social ne sera-t-il que l'accèssoire dans la combinaison envisagée et la répartition d'un dividende ne trompera personne sur son origine. Ce bénéfice ne résulte pas de la mise en commun des capitaux, servant de fond de roulement au syndicat, mais bien de la mise en commun du produit des industries des adhérents.

Cependant, dans la forme sinon dans le fond, la société apparaît avec tous les attributs que lui demande la loi.

2° La forme du mandat

Civ., art. 1884. — « Le mandat est un acte par lequel une personne donne à une autre le pouvoir de faire quelque chose pour le mandant et en son nom ».

Civ., art. 2.002. — « Lorsque le mandataire a été constitué par plusieurs personnes pour une affaire commune il y a solidarité entre les mandants ».

Il est un cas où le syndicat de producteurs fait appel au contrat de mandat pour agir sur le marché :

Des producteurs groupés donnent mandat à un tiers de vendre la totalité de leur production à un prix donné. Nous trouvons ici tous les caractères de l'entente de prix. Nous sommes, d'autre part, en présence d'un contrat de mandat. Sans doute le pacte syndical en lui-même ne réside-t-il pas dans le mandat donné au tiers d'exécuter l'opération de vente. Le pacte syndical résulte de l'accord préalable au mandat. Mais le mandat solidaire dont parle l'art. 2.002 c. c., ne suppose-t-il pas toujours une entente préalable, tacite ou écrite, entre les mandants solidaires ? Nous étudions ici la forme à donner aux syndicats de producteurs et non le fond de la question. Nul doute que certains syndicats, relativement simples, formés entre un nombre limité de producteurs et pour lesquels ne s'impose pas une discipline sanctionnée, mais qui se contentent d'une discipline consentie et observée, peuvent s'appuyer sur un contrat de mandat, le mandataire étant de préférence un tiers non producteur, c'est-à-dire impartial entre les adhérents intéressés.

3^o La forme de syndicat professionnel de la loi du 21 mars 1884

La loi de 1884, faisant suite à la loi du 25 mai 1864, a jeté bas les assises de l'édifice législatif, dressé par les lois révolutionnaires contre la réunion et l'association entre gens de même profession.

La loi de 1864 avait reconnu le droit de grève en modifiant les articles 414 et 415 du Code pénal, dans le sens de leur application aux seules interdictions prononcées en vertu d'un plan concerté. Elle aggravait par contre l'art. 416, qu'elle libellait dans les termes suivants :

Pénal, art. 416 (nouveau). — « Seront punis d'un emprisonnement de 6 jours à 3 mois et d'une amende de 16 à 300 francs

tous ouvriers, patrons et entrepreneurs d'ouvrages, qui, à l'aide d'amendes, défenses, proscriptions, interdictions, prononcées par suite d'un plan concerté, auront porté atteinte au libre exercice de l'industrie ou du travail ».

Cette disposition confirmait en somme le délit de coalition.

La loi de 1884 a supprimé cet article 416. Elle a porté le premier coup à l'édifice révolutionnaire qui avait ses fondations dans la loi des 14-17 juin 1789 (loi LE CHAPELIER.) Cette loi nous le rappelons supprimait les corporations d'arts et métiers, interdisait les coalitions et les grèves, défendait aux patrons comme aux ouvriers de se concerter en vue de leurs « prétendus intérêts communs ».

La loi de 1884 ne doit plus être analysée à notre époque sans son correctif de la loi du 12 mars 1920 qui est venu élargir un peu le champ d'action des syndicats professionnels :

Article 3, loi de 1884. — Les syndicats professionnels ont exclusivement pour objet l'étude et la défense des intérêts économiques industriels, commerciaux et agricoles ».

« *Article 6, loi de 1884.* — Les syndicats professionnels de patrons ou ouvriers auront le droit d'ester en justice. Ils pourront employer les sommes provenant des cotisations. Toutefois, ils ne pourront acquérir d'autres immeubles que ceux qui seront nécessaires à leurs réunions, à leurs bibliothèques et à des cours d'instruction professionnelle. Ils pourront sans autorisation, mais en se conformant aux autres dispositions de la loi constituer entre leurs membres des caisses spéciales de secours mutuel et de retraite. Ils pourront librement créer et administrer des offices de renseignements pour les offres et demandes de travail. Ils pourront être consultés sur les différends et sur toutes les questions se rattachant à la spécialité ».

« *Article 5 de la loi du 12 mars 1920.* (modifiant l'art. 6. Loi 1884). — Les syndicats peuvent acquérir sans autorisation à titre gratuit ou onéreux des biens, meubles ou immeubles. Ils peuvent créer, administrer ou subventionner des œuvres professionnelles de prévoyance : laboratoires, champ d'expériences, œuvres d'éducation scientifique agricoles ou sociales. Ils peuvent subventionner des sociétés coopératives de production ou de consommation.

« Ils peuvent, s'ils sont autorisés par leurs statuts, acheter pour les louer, à condition de ne pas distribuer de bénéfice, prêter ou répartir entre leurs membres tous les objets nécessaires à l'exercice de leur profession.

« Ils peuvent prêter leur entremise gratuite pour la vente des produits provenant exclusivement du travail personnel ou des exploitations des syndiqués, faciliter cette vente par des expositions, annonces, publications, groupements de commande et d'expéditions sans toutefois pouvoir l'opérer sous leurs noms ou responsabilités. Ils peuvent passer des contrats ou conventions avec tous autres syndicats, sociétés ou entreprises ».

Deux questions peuvent être soulevées à l'occasion de la loi de 1884 :

a) Les syndicats de producteurs peuvent-ils s'identifier à un syndicat professionnel ? La loi de 1920 a-t-elle modifié sur ce point la position résultant de la loi de 1884 ?

b) La loi de 1884 ou la reconnaissance du principe syndical contient-elle reconnaissance implicite de la légitimité des syndicats de producteurs (distinction entre les bonnes ententes et les mauvaises) en abrogeant sur ce point les dispositions de l'article 419 ?

a) La position des Syndicats de producteurs à l'égard de la loi de 1884, modifiée par la loi de 1920.

Les dispositions de l'art. 3 de la loi de 1884 et de l'article 5 de la loi de 1920, ayant remplacé l'article 6 de la loi de 1884, ne permettent pas à un syndicat de producteurs type (comptoir vendeur unique) d'adopter la forme d'un syndicat professionnel.

Sans doute, l'article 3, donnant pour objet aux syndicats la défense de leurs intérêts économiques commerciaux, appelait la capacité commerciale sans laquelle cette autorisation restait inopérante. Ce pas le législateur ne l'a franchi ni en 1884 ni en 1920, imprégné qu'il est encore du principe révolutionnaire, de l'ombre que la loi LE CHAPELIER, à plus d'un siècle de distance, continue à jeter sur notre législation industrielle, et de l'anathème porté par ADAM SMITH contre les réunions entre gens de même état :

« Des gens de même métier se rencontrent rarement même pour s'amuser et se distraire sans que leurs conversations n'aboutissent à quelque complot contre le public ou pour élever les prix ».

Même avec l'élargissement de capacité, résultant de la loi du 12 mars 1920, le syndicat professionnel ne peut faire figure de syndicat de producteurs (nous parlons ici du syndicat de producteurs type). Il n'a pas la pleine capacité commerciale :

L'article 5 lui octroie la capacité civile complète, mais limite sa capacité commerciale dans les termes suivants :

« prêter son entremise gratuite pour la vente des produits des syndiqués *sans pouvoir toutefois l'opérer sous son nom ou sous sa responsabilité* ».

Cette formule condamne le syndicat de producteurs français du type vendeur unique ou syndicat type.

Sans doute, certaines formes atténuées de syndicalisation entre producteurs, pourront-elles se contenter de la capacité limitée que leur reconnaît l'article 5. A cet égard, on peut dire que la loi de 1920 a fait faire à nouveau un léger pas à la question, en permettant aux syndicats professionnels d'effectuer pour leurs adhérents, pris individuellement, certaines opérations de vente ou d'approvisionnement sous la responsabilité et au nom de l'adhérent. Mais ceci suppose que le syndicat ne forme pas le trait-d'union entre les adhérents pour ce qui concerne leurs opérations commerciales. Il subsiste toujours une imprécision très grande sur le rôle commercial des syndicats professionnels. La jurisprudence n'a pas eu encore de nombreuses occasions de se former sur ce point.

Les ententes, qui, s'identifiant à un syndicat professionnel, s'aviseraient de vendre les produits de leurs adhérents, après entente entre eux, au sujet de la production et des prix, devraient, pour ne pas tomber sous le coup de l'annulation prévue par l'article 9 de la loi de 1884, dissimuler leur rôle de lien commercial entre les producteurs intéressés. L'entente apparaîtrait donc avec les mêmes caractères qu'une entente tacite, forme d'entente, qui, fuyant le grand jour, est la moins intéressante aux yeux de la loi. Nous ne pensons pas que ce soit là l'objet de la loi de 1920.

Le comptoir type, celui qui, en France, correspond au

cartel allemand, celui pour lequel nous demanderons à la fin de cette étude un statut légal, de nature à favoriser son développement au grand jour à l'abri de la loi, l'organisation support de l'industrie moderne ne peut dans l'état actuel s'identifier à un syndicat professionnel.

Une autre disposition de la loi de 1884, que la loi de 1920 laisse subsister suffirait, à elle seule, à condamner cette formule pour un syndicat de producteurs. L'article 7 autorise tout membre d'un syndicat professionnel à se retirer à tout instant de l'association, nonobstant toute clause contraire. Ceci est en opposition absolue avec le caractère fondamental d'un syndicat de producteurs, qui suppose un contrat de durée déterminée, impliquant l'assurance de la fidélité des adhérents pendant toute son application.

Faut-il regretter cette insuffisance de capacité des syndicats professionnels en matière commerciale ? Nous ne le croyons pas. Sans doute, beaucoup de petites industries trouveraient commode d'appuyer leurs ententes de vente sur leur syndicat professionnel, organisation à ce jour existante dans presque toutes les branches industrielles. Mais n'est-il pas préférable de séparer en la matière la capacité civile et la capacité commerciale des syndicats ?

La capacité civile est, depuis la loi de 1920, considérablement élargie. Sous réserve de ne pas réaliser de bénéfice, un syndicat peut acquérir, aliéner, posséder meubles et immeubles sans limitation, ester en justice pour le compte de ses adhérents. Il peut, et c'est l'objet principal de la réforme apportée par la loi de 1920, acheter de son propre chef pour répartir ensuite entre ses membres les objets nécessaires à l'exercice de leur profession. Cette condition intéresse particulièrement les syndicats agricoles qui, avant la loi de 1920, étaient constamment sous le coup d'une dissolution pour les opérations d'approvisionnement de leurs adhérents. Cette faculté nouvelle donnée aux syndicats de producteurs confère la légalité aux comptoirs industriels d'approvisionnement de matières premières.

La loi de 1920, a donc autorisé la formation d'ententes d'intérêt secondaire, mais la grande réforme attendue par les milieux industriels et qui leur permettra de s'organiser légalement en comptoir ou syndicats types de producteurs ne paraît pas devoir prendre ses racines dans la loi du 25 mars 1884. L'industrie lourde, nous l'avons dit en abordant cette étude, a nettement fait le départ entre l'association professionnelle, chargée de la défense des intérêts généraux de la profession, et le syndicat ou l'association de vente, revêtue de la fonction commerciale, pour laquelle seule la forme de société apporte l'autorité et la capacité indispensables.

Un syndicat de producteurs ne s'identifie pas à un syndicat professionnel qui rentre, d'ailleurs, dans la grande classe de l'association, dont parle la loi de 1901, c'est-à-dire de réunions à but désintéressé.

b) Les lois de 1884 et 1920 sur les Syndicats professionnels renferment-elles le principe de la distinction entre les bonnes et les mauvaises ententes ?

Nous verrons, au chapitre suivant que la jurisprudence dans certains cas, et une partie de la doctrine se sont efforcées de poser les bases de la discrimination nécessaire entre les bonnes et les mauvaises ententes, en s'appuyant sur l'abrogation ou tout au moins la modification profonde qu'a subi l'article 419, en ce qui concerne les coalitions, à la suite de l'article 3 de la loi de 1884.

Cette théorie se soutient difficilement en droit, puisque un texte de loi ne peut être abrogé que par une disposition expresse ou par une disposition contraire d'une loi postérieure. Or, la loi de 1884 ne souffle mot de l'article 419 et n'édicte aucune disposition absolument contraire à son endroit. L'article 419 traite des réunions ayant pour objet de ne pas vendre ou de ne vendre qu'à un certain prix, entente à fins expressément commerciales, alors que la loi de 1884 concerne des réunions de défense des intérêts économiques industriels et commerciaux, ne possédant aucun moyen d'action sur le marché.

Cette théorie ne paraît pas se soutenir en fait, puisque, même à la faveur d'une interprétation élargie par la loi de 1920, la liberté syndicale a gagné seulement la possibilité de vendre les produits des adhérents en leur nom propre ; or, cela suppose l'individualité de chaque opération de vente et implique la négation de toute entente ; celle-ci n'existerait que si elle trouvait sa base dans l'organisation syndicale elle-même.

Sans invoquer la loi de 1884, ne peut-on penser que la discrimination entre les bonnes et les mauvaises ententes était en germe dans l'article 419 lui-même ? Nous rappelons, à cet égard, les déclarations faites à l'occasion des travaux préparatoires du Code pénal par M. le conseiller FAURE au Conseil d'Etat (exposé des motifs du livre 3, titre II, chapitre II du Code pénal, séance du 9 février 1810) (1).

Ce principe de la distinction entre les bonnes et les mauvaises ententes pourrait bien avoir existé dans l'esprit du législateur de 1810 : nous verrons, d'ailleurs, que la jurisprudence n'avait pas attendu la loi de 1884 pour l'appliquer. Il est toutefois certain que les décisions jurisprudentielles favorables aux ententes légitimes sont particulièrement nombreuses au cours des dernières années. Mais n'est-ce pas explicable par le nombre même des jugements qui ont été rendus en la matière à la fin du XIX^e siècle ? A son début on n'avait eu l'occasion d'en prononcer presque aucun.

*
* *

En résumé, un syndicat de producteurs, désireux de jouer un rôle commercial direct sur le marché revêtira généralement la forme de société.

Un syndicat agissant plutôt comme conseil de ses adhérents, que comme commerçant proprement dit, pourra se contenter de la forme d'association, classe dans laquelle sont compris les syndicats professionnels de la

(1) Voir *supra*, p. 5.

loi de 1884. Le plus souvent, les producteurs s'entendront par acte sous seing privé ou par accord tacite.

Enfin, quelques syndicats particulièrement simples pourront s'appuyer sur un mandat, donné à un tiers, d'affectuer en commun les opérations de vente des adhérents.

CHAPITRE II

LA JURISPRUDENCE ET LA DOCTRINE

Section I. — La jurisprudence et la doctrine en matière pénale.

A — ART. 419 ET 420 DU CODE PÉNAL

Nous allons étudier la jurisprudence qui s'est formée autour de l'art. 419, en examinant successivement les décisions de justice s'appliquant aux différentes dispositions de cet article.

1^o SUR LA NOTION DE VARIATION DE PRIX PAR RAPPORT A CELUI QUI RÉSULTERAIT DE LA CONCURRENCE NATU- RELLE ET LIBRE DE COMMERCE

DÉCISIONS AYANT CON- DAMNÉ LES PRÉVENUS (1).	DÉCISIONS AYANT ACQUITTÉ LES PRÉVENUS (1)
---	--

a) Hausse des prix :

Cass. 29 mai 1840. S. 40. 1.831.	Cass., 1 ^{er} févr. 1834. S. 34.1.81.
Cass., 14 déc. 1916. S. 17. 1.65.	Cass., 6 avril 1916. P. 16. 1.22.
Cass., 18 janv. 17. P. 18. 19.2.207.	

(1) Les décisions de jurisprudence, citées au cours de ce chapitre II, seront toujours produites en deux colonnes, celle de gauche renfermant les décisions portant condamnation des prévenus, celle de droite celles favorables aux prévenus.

Cass., 29 mai 1840.

« Il y a coalition dans la convention par laquelle les boulangers d'une ville s'engagent respectivement, moyennant clause pénale, à ne fournir qu'une certaine quantité de pain par chaque décalitre de blé qui leur sera délivré par les pratiques en échange de pain. Mais cette coalition ne constitue pas le délit prévu par 419 *s'il n'est pas constant qu'elle ait opéré la hausse ou la baisse du prix du pain* ».

Cass., 6 avril 1916.

« Est insuffisamment motivé, l'arrêt qui, portant application de 419, n'indique pas si les prévenus par l'emploi de voies et moyens frauduleux ont opéré de fait la hausse ou la baisse des denrées ou marchandises ».

b) Baisse des prix :

Cass., 27 janvier 1921. S. 22.1.235.

« Justifie l'application au directeur de la succursale d'un établissement de crédit des peines de l'article 419 l'arrêt qui, après avoir relevé que, à la suite de faits inexacts semés à dessein dans la population indigène d'une ville d'Algérie, des titres d'un emprunt d'Etat, ont été achetés par les ligues à des prix très inférieurs au cours normal ».

c) Prix qui résulteraient de la concurrence naturelle et libre du commerce ou prix normal.

Trib¹ Ce. Château-Thierry. Tr. Com. Seine. 28 mai
3 déc. 1915. D. 16.2.95. 1890. D. 93.1.49.

Cass., 14 déc. 1916. S. Paris, 14 janv. 1902. D.
17.1.65. 05.2.362.

Château-Thierry, 3 décembre 1915. |

« Le Tribunal, attendu que les prévenus ont depuis le 15 février 1915, élevé le prix du lait de 0,25 à 0,30 ; que cette hausse est purement artificielle et n'a été décidée par eux que dans le but de se procurer un gain illégitime, qu'ils ont réalisé. Que les producteurs de lait n'ont pas eu à faire face en ces derniers temps à des frais ou des dépenses exceptionnelles. Que, dans la région considérée, le lait leur est vendu par les producteurs à raison de 0 fr. 16 à 0 fr. 17 le litre etc. »

Seine, 28 mai 1890. — Affaire des métaux :

« Le Tribunal, attendu que, si l'on se reporte aux mercuriales du cours du cuivre, en remontant jusqu'à vingt-cinq ans, on constate : 1^o que, de 1865 à 1880, le cours s'est uniformément maintenu à la cote moyenne de 80 Livres, avec cette circonstance que, à partir de 1877 seulement, une tendance marquée à la baisse s'est produite et que le cours est descendu à 77 Livres. 2^o que le cours était, à la fin de 1886, tombé peu à peu à 40 et même 38 Livres. Qu'en présence de cette baisse lente et régulière, mais constante, causée selon toute vraisemblance par la surproduction, *il a fallu en 1887 un événement inattendu, brusque et contraire à toutes les allures du marché*, pour que le cours du cuivre prit spontanément dans le mois d'Octobre 1887 une marche opposée ».

d) Prix résultant d'un arrêté municipal de taxation.

Cass., 3 juil. 1841. S. 41.
1.702.

Cass., crim., 17 juin 1922.
Gaz. Trib., 29 août 1922.

Cass., 3 juillet 1841 :

« L'acte par lequel les bouchers d'une ville opéreraient une convention entre eux tous dans le but, soit de faire hausser le prix de la viande en augmentant le besoin des consommateurs, soit de forcer l'autorité municipale au cas où elle aurait établi une taxe à hausser le prix et à modifier la taxe sous la pression de ses besoins, prend un caractère plus sérieux de gravité :

1^o La vente de la viande dans la localité est abandonnée à la libre concurrence : la convention entre les bouchers s'engageant à cesser d'approvisionner constituerait le délit de coalition 419 alors que la hausse du prix de la viande s'en serait suivi.

2^o La vente est soumise à taxation : dans ce cas indépendamment du même délit de coalition, il y aurait encore contravention individuelle de chacun des bouchers pris séparément à l'arrêté municipal de taxation ».

Cass., 17 juin 1922 :

« Est légalement justifiée l'application de l'article 419 aux laitiers approvisionnant une ville lorsque ces laitiers, constitués en syndicat dans un esprit de cupidité pour obtenir une augmentation du prix du lait que leur refusaient les pouvoirs publics, sont survenus en se coalisant et en cessant les ventes de lait à amener la Commission des prix normaux à élever ce prix à un

taux auquel elle ne s'est arrêtée que sous la pression des circonstances et qu'ils ont ainsi opéré la hausse du prix du lait au-dessus des cours, etc. »

La jurisprudence, en accord avec le texte de l'article 419, exige comme un des éléments constitutifs fondamentaux du délit, l'opération effective de hausse ou de baisse. A signaler l'arrêt de la Cour de cassation du 27 janvier 1922 qui, bien que ne portant pas sur un Syndicat de producteurs, mais sur les agissements d'employés d'une Société de crédit, représente un exemple de condamnation récente pour fait de baisse (premier élément du délit), le deuxième élément (voies ou moyens frauduleux) et le troisième (pluralité d'agents) ayant été, d'autre part, reconnus, par le juge du fond.

Sur la notion de prix de la libre concurrence, les arrêts rapportés s'efforcent de déterminer le cours normal tel qu'il résulte des dispositions de la loi, en se référant, soit au cours moyen antérieurement usité (affaire des métaux, marché mondial), soit au cours indiqué par les mercuriales sur les marchés voisins à l'époque considérée (marché régional).

L'arrêt de la Cour de Paris, 14 janvier 1902, acquitte des détenteurs de spécialités pharmaceutiques ayant formé une entente, par laquelle ils s'engageaient à ne pas vendre au-dessous d'un certain prix chaque spécialité.

« les spécialités pharmaceutiques n'étant susceptibles d'aucun cours et n'étant pas l'objet de libre concurrence ».

On peut faire remarquer que ces spécialités sont, pour les malades, dans bien des cas, denrées très nécessaires, sinon de première nécessité. Il y a donc des classes privilégiées dans la faculté de rançonner le consommateur. Voilà une lacune qui devrait être comblée dans les dispositions de l'article 419 et on ne voit malheureusement pour résoudre ce cas d'espèce, qu'une solution (difficile à appliquer) : le délit de bénéfice exagéré.

En matière de taxation, l'autorité administrative possède un pouvoir permanent pour certaines denrées de pre-

mière nécessité telles que le pain et la viande, en vertu de la loi des 19-22 juillet 1791. La loi de 1916, article 1^{er}, n'a fait que confirmer ce pouvoir en l'étendant à un plus grand nombre de denrées. Les deux arrêts cités au titre des coalitions contre la taxation réglementaire reflètent la fixité de la jurisprudence en la matière, à 80 années d'intervalle : bouchers en 1840, laitiers en 1922 se sont coalisés pour cesser la vente de produits de première nécessité, afin de faire pression contre un arrêté municipal de taxation, fixant des cours jugés insuffisamment rémunérateurs par les parties. L'article 419 était applicable. Les arrêts ne nous disent pas si la répression a eu le résultat utile de donner raison à l'autorité par le maintien de la taxe établie. Il est malheureusement probable que, ainsi que cela s'est produit pour les boulangers en 1923, les événements économiques ont été plus forts que la loi et ont nécessité par la suite un relèvement de la taxe. La taxation est une arme difficile. L'article 419 consacre des pénalités salutaires et permet d'imposer le respect des décisions de l'autorité en la matière. Celle-ci doit toutefois savoir user de la taxation avec souplesse. La taxation doit produire effet par la menace plutôt que par son application. En matière d'autorité, c'est le facteur moral qui compte.

2^o SUR LA NOTION DE COALITION

a) Qualité des détenteurs, pluralité d'agents coupables, principaux détenteurs. Sociétés.

Cass., 31 août 1838. S. 38.1.988.	Toulouse, 13 juin 1837. S. 38.1.242.
Bordeaux (civ.), 2 janvier 1900. D. 01.2.150 (1).	Cass., 26 janvier 1838.

(1) Ce jugement, bien qu'il émane d'une juridiction civile, a été retenu, comme caractéristique de l'interprétation des termes « principaux détenteurs ».

Cass., 31 août 1838.

« L'article 419 s'applique à la coalition de l'universalité des détenteurs d'une même marchandise, comme à celle de ses principaux détenteurs... Il s'applique aussi à la coalition des fabricants comme à celle des marchands proprement dite ».

Bordeaux, 2 janvier 1900 :

« Le traité intervenu entre plusieurs fabricants à l'effet de mettre en commun les mêmes marchandises pour les vendre à prix égal n'a en lui-même rien de contraire à l'ordre public ou d'illicite si les fabricants ne représentent dans la région en nombre et en importance qu'une minorité des producteurs et non stipulé qu'en vue d'un rayon étroitement circonscrit de façon que les prix de leurs tarifs demeurent soumis aux fluctuations du marché et ne dépendent pas d'eux seuls.

« Attendu que ce n'est pas le cas, que la Société a représenté à un moment toute la production de X... jusqu'à ce qu'une autre usine vienne s'installer ».

Cassation, 26 janvier 1838, confirmant Toulouse, 13 juin 1837 :

« La coalition dont parle l'article 419 ne pouvant résulter que d'un concert entre plusieurs personnes ne saurait exister entre les divers membres d'une même société. Ainsi les membres d'une Société commerciale qui, par la réunion de leurs capitaux et de leur industrie, amènent la baisse du prix des marchandises quelque excessive qu'elle soit, ne se rendent pas coupables du délit de coalition dans le sens de la loi ».

« Attendu que la Société, quelque soit le nombre de ceux qui la composent n'est qu'un être moral qui doit être considéré dans son individualité ».

Le juge pénal recherche si la coalition a été ou non en mesure de faire pression sur le marché. Cette action est constatée par la variation de prix réalisée, qui devient alors l'élément principal du délit. Cela explique que, en la matière, se rencontrent, au criminel, peu de jugements, basés sur la notion de pluralité de détenteurs ou d'étendue du marché contrôlé (notions accessoires, qui peuvent éclairer la décision des juges, mais ne suffisent pas à la déterminer).

b) Etendue du marché contrôlé.

Trib. com., Château-Thierry, 3 déc. 1915. D. 01.1.134.
16.2.95. Cass., 1^{er} août 1900. S.

Château-Thierry, 3 décembre 1915 (affaire des laitiers de Château-Thierry :

« Que les prévenus comptant parmi les principaux détenteurs de lait de la localité qu'ils habitent, ont voulu dans un esprit de cupidité coupable tirer profit des embarras de la période de guerre, etc... ».

Cassation (civ.) 1^{er} août 1900.

« La convention par laquelle plusieurs fabricants de velours d'une ville se sont engagés à ne pas livrer de chargements de velours envers satin tant à la ville qu'à la campagne au-dessous d'un certain prix peut, sans être dénaturée, être interprétée en ce sens qu'elle n'est illimitée ni quant à l'objet, ni quant aux lieux ne s'appliquant qu'au travail effectué dans la ville et dans les environs ».

c) Objet de la coalition :

Cass., 29 mai 1840. D. Paris, 5 août 1890. D. 40.1.253. 93.1.49.

Cass., 14 décembre 1916.
S. 17.1.65.

Cassation, 14 décembre 1916 :

« Pour que la réunion ou que la coalition formée entre les principaux détenteurs d'une marchandise soient punissables, il est nécessaire mais suffisant que la réunion ou coalition formée entre les prévenus ait eu pour objet et pour résultat de ne vendre cette marchandise qu'à un certain prix ; il n'est pas nécessaire qu'il soit constaté que les prévenus aient pris des engagements précis et formels relativement aux prix de leur marchandise ».

Paris, 5 août 1890 (affaire des métaux) :

« La Cour, considérant que l'accord formé entre la Société des Métaux et 37 mines exige pour constituer la réunion ou la coalition prévue et punie par 419 la présence d'un autre élément essentiel (tendant à ne pas vendre ou à ne vendre qu'à un certain

prix), considérant que, à la différence des mines qui s'engageaient envers lui à ne pas vendre, la Société des Métaux n'a dans aucun cas pris l'engagement, soit de ne pas vendre, soit de ne vendre qu'à un certain prix, qu'elle restait en droit maîtresse de vendre au prix qui lui convenait... Que, quel que soit le résultat de cette action (hausse des prix), elle ne saurait modifier le caractère juridique des actes déferés à la Cour et tenir lieu d'un élément qui ne s'y rencontre pas. Qu'il y a lieu, dans ces conditions de considérer le délit de l'article 419 comme insuffisamment caractérisé ».

d) Distinction entre les bonnes ententes et les mauvaises.

1^o SUR LA NOTION D'INTENTION DES PARTIES ASSOCIÉES

Tr. cel, Château-Thierry. Paris, 24 août 1860. D. 3 déc. 1915. D. 16.2.95. 60.5.59.

Paris, 5 août 1890. D. 93.1.49.

Château-Thierry, 3 décembre 1915 : « Attendu que les prévenus ont provoqué une hausse purement artificielle qui n'a été décidée par eux que *dans le but de se procurer un gain illégitime qu'ils ont réalisé*. Que les producteurs de lait n'ont pas eu à faire face en ces derniers temps à des frais ou des dépenses exceptionnelles pour assurer la continuation de leur exploitation ».

« Par contre, s'il est établi que loin d'avoir un but frauduleux la coalition a eu un but légitime le moyen employé pour forcer la hausse ou la baisse des marchandises ne pourra être considéré comme délictueux » (M. GARRAUD, Code pénal 419, n^o 2.463).

Paris, 24 août 1860 : « Considérant qu'il n'est pas justifié que pour obtenir une hausse du prix de leurs travaux les intimés aient fait usage de manœuvres dolosives et formé une coalition frauduleuse et de nature à tomber sous le coup de la loi pénale ».

2^o SUR LA NOTION DE DROIT DE DÉFENSE DES INTÉRÊTS COMMERCIAUX ET INDUSTRIELS RECONNUS PAR LA LOI DE 1884 :

Paris, 28 févr. 1888. S. 89.2.49. Tr. cel, Seine, 3 mai 1901. D. 03.2.297.

Lyon, 21 avril 1896. S. 96.2.64. Paris, 14 janv. 1902. Id.

Paris, 28 février 1888 :

« Considérant qu'en vain les appelants prétendent que les faits à eux reprochés ne sont que la conséquence de leur réunion en

Syndicat de la loi de 1884, mais que l'exercice du droit conféré par cette loi ne saurait avoir pour effet de rendre légitime la violation des principes édictés par l'art. 419 qui n'a jamais cessé d'être en vigueur ».

Lyon, 21 avril 1896 :

« Les détenteurs ne sauraient échapper à la répression en prétendant que les faits à eux reprochés ne sont que la conséquence de leur réunion en Syndicat professionnel, autorisé par la loi du 21 mars 1884. Cette loi n'a pas abrogé les articles 419 et 420. Vainement encore, les prévenus allégueraient-ils que le Syndicat avait un but licite dont les conséquences ne peuvent être délictueuses, la loi du 21 mars 1884 n'a nullement accordé aux Syndicats professionnels le droit de faire le commerce ou des actes de commerce ».

Paris, 14 janvier 1902 (Syndicat des libraires-éditeurs) :

« Il n'y a pas coalition entre les détenteurs d'une même marchandise punissable aux termes de l'article 419 lorsqu'un Syndicat d'éditeurs d'accord avec les libraires détaillants décide de fixer un prix au-dessous duquel ne doivent pas être vendus les livres au détail. Les conditions ainsi imposées aux détaillants sont parfaitement légales comme faites uniquement dans un intérêt professionnel aux termes de la loi du 21 mars 1884 ».

Ces décisions sont particulièrement importantes. Elles marquent l'effort de la jurisprudence dans le sens de la discrimination nécessaire entre les syndicats honnêtes et les coalitions d'accaparement. En présence de la généralité des termes de l'article 419, qui permet de poursuivre tout syndicat ayant pour objet d'agir sur la production ou sur les prix, le juge disposait de deux moyens pour exempter les syndicats honnêtes des rigueurs de la loi : il pouvait, selon la tradition pénale, se référer strictement au texte de la loi et déduire son inapplicabilité de l'absence d'un élément du délit expressément visé par elle : les arrêts de la Cour de Paris des 5 août 1890 et 14 janvier 1902 correspondent à ce type de décision. Dans le premier de ces arrêts (affaire des métaux), la Cour a relevé l'absence d'un élément caractéristique de l'entente d'accaparement (engagement de ne pas vendre ou de ne vendre qu'à un certain prix).

Dans le deuxième de ces arrêts (affaire des libraires) la Cour s'est refusée à voir une même marchandise dans des livres, « pour lesquels il n'y a d'ailleurs ni marché ni cours ». La coalition 419 ne se trouve donc pas réalisée.

Le juge s'écartant de la tradition pénale a également décidé de l'inapplicabilité de l'article 419 à des syndicats honnêtes, malgré la réunion de tous les éléments fondamentaux du délit 419, soit : 1^o Réunion tendant à ne pas vendre ou à ne vendre qu'à un certain prix ;

2^o Denrées ou marchandises ayant cours sur le marché ;

3^o Faits de hausse ou de baisse.

Pour cela, le juge a recherché si un quatrième élément ne devait pas être retenu pour parfaire le délit : *l'intention délictueuse* ; il s'est efforcé de déterminer le but licite ou illicite, but de défense ou d'accaparement que se proposait le syndicat incriminé : A ce mouvement de la jurisprudence pénale se rattache l'arrêt de la Cour de Paris, en date du 24 mai 1860 (1). Sans doute, y a-t-il là une interprétation de la loi pénale contraire à la tradition en matière de jugement répressif et cependant l'intention délictueuse n'est-elle pas à la base même de toute répression ?

Ne doit-on pas se féliciter de l'orientation, ainsi adoptée par la jurisprudence, qui a permis la distinction entre les bonnes et les mauvaises ententes ? Sans doute, le critérium de l'intention délictueuse est-il parfois difficilement saisissable, ce qui pourrait donner au justiciable la crainte d'un arbitraire de la part du juge. Cette crainte est-elle fondée ? L'étude jurisprudentielle de l'article 419 nous montre, au contraire, que le juge a appliqué avec une grande largeur d'idées l'article sur les coalitions et s'est toujours souvenu de l'ancienne règle de droit en vertu de laquelle le doute doit toujours bénéficier à l'accusé. Ainsi

(1) Nous trouverons, dans l'étude de la jurisprudence civile un grand nombre de décisions, caractéristiques de la distinction sur la base de la notion de but poursuivi par l'entente (Paris, 3 mai 1911, D. 12-1-33. Paris, 7 mai 1908, D. 10-2. 337), etc. Mais il semble bien, selon l'opinion de M. Percerou que la paternité de la distinction revienne aux tribunaux répressifs.

absout-t-on un coupable plutôt que de condamner plusieurs innocents.

Cette large interprétation, si critiquable qu'elle puisse être dans l'application d'un texte pénal, se trouve à notre avis, justifiée : L'application traditionnelle de la loi pénale réaliserait en effet une iniquité : la condamnation de syndicats agissant, de notoriété publique, dans un but honnête pour la défense d'une industrie menacée de ruine et l'acquittement de coalitions à tendances d'accaparement, sous le prétexte que, dans le premier cas, les apparences cadrent exactement avec les dispositions de la loi, alors que, dans le deuxième, quelle que soit l'intention reconnue dommageable pour le consommateur, en particulier par la brusque hausse des prix, un élément stipulé dans le texte de loi ne s'est pas trouvé réalisé.

En ce qui concerne l'influence de la loi du 24 mars 1884, sur l'orientation de cette jurisprudence, nous le constatons : les tribunaux ont, à plusieurs reprises, formellement jugé que l'article 419 n'était ni abrogé, ni modifié par cette loi (1). Si des Syndicats de producteurs ou des ententes, en général, se confondent avec le syndicat professionnel de la branche de production intéressée, le juge pénal ne doit pas, semble-t-il, baser sa décision sur la légitimité d'actes de hausse ou de baisse commis par un syndicat professionnel, par la seule considération de son droit de défense des intérêts commerciaux de la profession. Comme avant la loi de 1884, le juge se référera à l'intention des parties. Si cette intention vise une défense légitime, le juge absoudra le syndicat professionnel comme il l'aurait fait pour une entente quelconque. Remarquons-le, cependant : par ses dispositions extrêmement générales de défense des intérêts économiques, et commerciaux, la loi de 1884 représente peut-être la cristallisation d'une jurisprudence qui commençait à se pré-

(1) La Cour de cassation, le 17 juin 1922 (*Gaz. Trib.*, 22 août 1922), a de nouveau décidé que la loi de 1884 laissait entières les dispositions 419. Cet arrêt est particulièrement important, alors qu'il intervient après la loi du 12 mars 1920, qu'a cependant fortement élargi le champ d'action des Syndicats professionnels.

ciser (jugement, Paris, 24 août 1860), dans le sens de la discrimination entre les coalitions légitimes et les coalitions frauduleuses. La timidité de cette jurisprudence, qui n'avait eu encore à se prononcer que sur un très petit nombre de cas concernant des coalitions honnêtes, explique, peut-être, que la loi de 1884 n'ait pas édicté de dispositions plus précises à cet égard.

La distinction légale entre les bonnes ententes et les mauvaises ne pourra résulter que d'un nouveau texte, fixant un statut légal pour les Syndicats de producteurs et leur reconnaissant la pleine capacité commerciale, nécessaire à leur action de défense économique. En attendant que soit établi un texte, adapté à l'évolution de l'économie moderne, il faut se féliciter d'une discrimination qui sauvegarde l'existence des ententes formées dans un but légitime. Il ne fallait pas que l'organisation nécessaire de l'industrie française soit retardée par l'application rigide d'un texte de loi, vieux de plus d'un siècle, et dont l'adaptation aux temps modernes demandera encore un long délai.

La doctrine est divisée sur la distinction jurisprudentielle entre les bonnes et les mauvaises ententes :

a) Se rangent parmi les partisans de la distinction.

1^o M. GARRAUD (Code pénal, article 419) :

N^o 2448 « Les faits économiques qui ont si profondément modifié et les conditions du marché, dans le sens d'une communication incessante des produits, et les besoins de l'industrie dans le sens d'une concentration de plus en plus forte de la fabrication, ont relégué la disposition qui nous occupe parmi ces vieilles armes désaffectées que l'on conserve néanmoins pour s'en servir dans des circonstances exceptionnelles.

Depuis la loi du 25 mai 1864, l'article 419 constitue un véritable anachronisme. Les patrons qui sont les principaux détenteurs du travail à donner peuvent se coaliser. Les ouvriers détenteurs de la main d'œuvre ont le droit de faire la grève. Pourquoi continuer à punir les marchands et les fabricants qui s'entendent pour fixer le prix de ce qui leur appartient ? Les denrées comme les salaires ont pour régulateur la loi de l'offre et de la demande.

Ce que l'on pourrait et devrait retenir dans les diverses dispo-

sitions de l'article 419, c'est la répression des moyens frauduleux ou violents quelconques ».

N° 2.458. « (La loi du 24 mars 1884 n'abroge pas expressément l'article 419, mais en modifie la portée. La question de légalité se ramènera donc à savoir quel a été l'objet de la coalition. Si elle rentre dans la défense économique, industrielle commerciale ou agricole des membres syndiqués, la coalition sera licite, sans que l'article 419 puisse y faire obstacle (Note Jay sous Paris 28 février 1888, S. 89, 2, 49) ».

2° M. PERCEROU dans deux notes sous D., 12.1.33 et D. 03.2.297, s'est attaché à montrer l'utilité de la distinction entre les syndicats honnêtes et les syndicats d'accaparement.

D. 03.2.297. « On ne saurait vraiment admettre qu'en l'état actuel de nos mœurs et de notre législation, l'article 419 soit fait pour des accords légitimes économiquement justifiés. Le seul motif sérieux et solide auquel la justice pénale puisse s'attacher pour savoir si une telle entente entre producteurs doit ou non tomber sous le coup de l'article 419 est le caractère économique de l'entente, son but et son résultat pratique.

L'appréciation des juges sur ces différents points est nécessairement assez arbitraire. Mais une loi pourrait-elle faire mieux... Qu'on laisse faire la jurisprudence, qu'on la laisse joindre ses efforts à ceux des économistes pour rechercher la formule de la distinction entre les bons et les mauvais trusts.

D. 12. 1. 33. — Le criterium doit être recherché dans le but de l'entente. Si, pour reprendre les termes de la Cour de Grenoble, (1^{er} mai 1894, D. 15. 2. 24), l'objet de l'accord est non de surélever par une hausse factice le cours des produits mais d'empêcher leur avilissement en atténuant les ardeurs et les effets de la concurrence locale, alors l'entente est licite. Si, au contraire, les efforts des syndiqués tendent à supprimer la concurrence avec comme fin dernière la pensée, une fois maîtres des prix, de les hausser sans mesure, alors l'entente est illicite ».

3° M. LÉVY-ULLMANN, dans une note sous Bordeaux, 2 janvier 1900, S. 01.2.225, se range également parmi les partisans de la distinction, tout en constatant que c'est la jurisprudence civile (application des articles 1131 et 1133, Code civil, qui a fait faire le plus grand pas à cette discrimination).

b) Se range parmi les adversaires de la distinction.

M. GARÇON (Code pénal annoté, article 419, n° 57) :

« L'article 419 permet-il cette distinction ? Oui, disent certains arrêts, particulièrement la juridiction civile. Ce serait une

sévère critique de la jurisprudence. Ce serait donc que les magistrats ne tiennent plus aucun compte de la loi criminelle et substituent leur volonté arbitraire aux décisions les plus claires de la loi. Pas d'interprétation en droit pénal. Il est impossible d'admettre que le juge puisse acquitter un prévenu lorsque le délit est réalisé en droit parce que la loi lui paraît mauvaise et vieillie. Il serait détestable de condamner alors que le texte ne s'applique pas, parce que le magistrat joignant ses efforts à ceux des économistes estimerait que la coalition est dangereuse ».

3^o SUR LA NATURE DU PRODUIT CONTRÔLÉ PAR L'ENTENTE.

a) Marchandises ou denrées.

Cass., 16 mai 1845. S.
45.1.434.

Cass., 9 déc. 1835. S. Cass., 26 janv. 1838. S.
36.1.881. 38.1.242.

Cass., 1839. S.
39.1.721.

Cass. 9 décembre 1835 : « Le transport des personnes par messageries doit être considéré comme une marchandise dans le sens 419 ».

Cass. 26 janvier 1838 : « Le transport des personnes par messageries ne doit pas être considéré comme une marchandise dans le sens de l'article 419, qui punit le délit de coalition entre détenteurs d'une même marchandise. Ce transport ne constitue qu'un simple louage d'industrie ».

La Cour de cassation par un arrêt solennel en 1839 « S. 39.1.721 » a définitivement décidé que le transport des personnes par messagerie doit être considéré comme une marchandise dans le sens de l'article 419, les dispositions de cet article s'appliquant à tout ce qui est l'objet des spéculations du commerce et n'étant pas limitées aux marchandises corporelles.

A signaler d'autre part que l'arrêt du 16 mai 1845, applique l'article 419 dans le cas d'une entente, ayant pour objet la fixation du taux des primes d'assurances maritimes sur une même place.

b) Papiers ou effets publics.

Paris, 1883. D. P. 83.1. Cassation, 30 juil. 1885.
 245. S. 85.1.254.
 Paris, 17 déc. 1884. D. Cass., 21 janv. 1915. D.
 86.1.389. 19.1.82.

La Cour de Paris avait repoussé pour la première fois le 1^{er} juin 1843, l'application de 419 aux manœuvres employées sur des actions ne pouvant être considérées comme papiers ou effets publics. Le 1^{er} août 1883, puis le 27 décembre 1884 elle a décidé en sens contraire.

La Cour de cassation a définitivement tranché la question le 30 juillet 1885, dans le sens de la non application de l'article 419 aux titres émis par les Sociétés commerciales :

« Attendu que les actions du Syndicat Financier Français et du Crédit Commercial ne sauraient être considérées comme des papiers ou effets publics dans le sens dudit article puisque se sont de simples papiers ou effets privés concernant des sociétés anonymes non autorisées. Attendu que les dites actions ne sauraient non plus être considérées comme des marchandises dans le sens du même article ».

c) Mêmes marchandises ou denrées.

Paris, 15 déc. 1904. D. Trib. com., Seine, 3 mai
 05.2.362. 1901. D. 03.2.297.

Tribunal Commerce, Seine, 3 mai 1901 : « Attendu que la coalition 419 suppose les détenteurs d'une *même* marchandise, condition non réalisée dans l'espèce (Syndicat des libraires éditeurs) les éditeurs ayant chacun leur spécialité, les livres édités par eux gardent leur individualité, etc... ».

Le Tribunal de commerce de la Seine dans son arrêt de 1901, la Cour de Paris en 1904, ont refusé d'appliquer 419 à un syndicat de libraires et à un syndicat de spécialités pharmaceutiques, en se basant sur un argument de texte (mêmes marchandises). Sans doute, les différents livres mis en vente par les libraires, les différentes spécialités pharmaceutiques, considérées en elles-mêmes, ne représentent pas une même marchandise. On ne peut

cependant souscrire au raisonnement adopté par la jurisprudence si, au lieu de considérer ces marchandises en elles-mêmes, on les rapporte à leur objet. Il y a lieu, d'ailleurs, de croire que ces décisions, à la faveur d'un artifice de texte, ont, en réalité, eu pour objet d'exempter deux syndicats honnêtes des rigueurs de la loi. M. PERCEOU (note sous Paris, 15 décembre 1904) estime que :

en dehors de l'argument de texte existe un argument qui, se basant sur des considérations plus hautes entend maintenir ces accords parce qu'ils sont économiquement légitimes ».

4^o VOIES OU MOYENS FRAUDULEUX

a) Faits faux ou calomnieux.

Cass., 27 janv. 1921. S. 1922.1.235. Cass., 6 avril 1916. P. 1916.1.22.

Cass., 14 déc. 1916. S. 1917.1.65.

Cass. 14 décembre 1916 : « Pour que la réunion ou coalition soit punissable il n'est pas nécessaire qu'elle soit accompagnée de voies ou emplois de moyens frauduleux. Il ressort du texte qu'il suffit qu'il y ait soit réunion ou coalition, soit emploi de moyens frauduleux.

Cass. 27 janvier 1921 : « Justifie l'application de l'article 419 l'arrêt qui, après avoir relevé que, à la suite de faits inexacts semés à dessein dans la population des titres d'un emprunt d'Etat ont été achetés par la ligue à des prix très inférieurs au cours normal constate que le Directeur d'un Etablissement de crédit a donné par sa présence plus de crédit aux voies et moyens frauduleux, employés par le caissier de l'Etablissement son co-inculpé ».

b) Suroffres.

Cass., 19 juil. 1919. D. 1920.1.177. Paris, 5 août 1890. D. 93.1.49.

Cass. 19 juillet 1919 : « Constitue le délit 419 : le fait, par des intermédiaires, de se concerter pour faire une série d'achats et de ventes successifs à l'effet de permettre à chacun d'eux de prélever des profits illicites. Les suroffres qui ont été de nature

à opérer une hausse au-dessus du cours normal constituent le délit 419 ».

L'application stricte de l'article 419 permet de condamner un syndicat de producteurs (coalition), ayant pour objet de *contingenter* la production et de réglementer les prix d'une même marchandise si l'acte du syndicat coïncide avec une variation du prix de la marchandise contrôlée. Tous les éléments du délit étant ainsi réalisés, la jurisprudence, nous l'avons vu, a, cependant voulu établir une discrimination entre les ententes de défense et les ententes d'accaparement. Cette discrimination, elle l'établit en considérant le but poursuivi par l'entente. L'intention est-elle frauduleuse : elle condamne. Ne l'est-elle pas : elle absout.

La découverte de faits faux ou calomnieux, de suroffres, en général, de voies ou moyens frauduleux quelconques, éclaire le juge sur les intentions du syndicat. Y a-t-il, à la charge du syndicat des faits faux ou calomnieux, tels que fausses nouvelles tendant à jeter la panique sur le marché (annonce d'une guerre probable ou d'une mauvaise récolte, par exemple) : le juge pourra en déduire que l'intention du syndicat était délictueuse et il condamnera. La jurisprudence de ces dernières années est orientée dans ce sens :

Cass. 6 avril 1916 annulant la décision Trib. Corr. Philippeville 28 janvier 1916 : « Est insuffisamment motivé l'arrêt qui, portant application de 419, n'indique pas si les prévenus ont opéré la hausse ou la baisse des denrées ou marchandises par l'emploi de voies ou moyens frauduleux ».

Sans doute y a-t-il là une confusion entre les dispositions édictées par l'article 419, qui prévoyait soit la coalition, soit la manœuvre frauduleuse. Mais en fait, la coalition délictueuse ne peut pas être séparée de la notion de manœuvre frauduleuse. On peut donc dire que la jurisprudence, en présence d'un texte difficile, s'est orientée dans le sens de son application judicieuse aux seuls coupables.

B — LA JURISPRUDENCE ET LA DOCTRINE CONCERNANT L'ARTICLE 10 DE LA LOI DU 20 AVRIL 1916.

1^o SUR LA NOTION DE SPÉCULATION ILLICITE :

a) But de spéculation illicite.

Cass., 18 juil. 1918. D. Tr. c^{el}, Quimper, 14 mars 19.1.13. 1922. *Gaz. Trib.*, 28 mai

Cass., 19 juil. 1919. D. 1922. 1920.1.77.

Cass. 18 juillet 1918 : « L'article 10 de la loi de 1916 ne subordonne nullement l'existence de l'infraction qu'il réprime à la condition que la hausse ait été opérée ou tentée en vue de retirer un bénéfice de la surélévation des cours. Le délit est légalement constitué dès lors que dans un but de spéculation illicite le prévenu a opéré ou tenté d'opérer la hausse ou la baisse *sachant que les moyens qu'il employait devaient avoir pour effet de porter ce prix au-dessus des cours normaux* (affaire Chaumetz Note PAUL MATTER sous D. 1919, 1.13).

Quimper, 14 mars 1922 : « La suroffre n'est pas toujours un acte de spéculation illicite *lorsqu'elle intervient dans des circonstances particulières et pour assurer notamment l'accomplissement d'engagements commerciaux* et les besoins légitimes des approvisionnements en dehors de toute intervention frauduleuse ».

b) Qualité des prévenus.

Cass. 20 févr. 1920 S. 1921, 1.191 : « Par la généralité de ses termes l'article 10 de la loi de 1916 s'applique à tous ceux producteurs, commerçants, intermédiaires, commissionnaires, mandataires ou autres qui, dans un but de spéculation illicite ont opéré ou tenté d'opérer, etc... »

c) Prix de la libre concurrence.

Cass. 16 mai 1918, *Gaz. Palais*, 4 juin 1918 : « S'il s'agit de marchandises taxées le cours normal est déterminé par la taxe même.

S'il s'agit de marchandises non soumises à taxation il appartient au juge du fond de déterminer avec tous les éléments de fait dont il dispose quel est ou devra être le prix résultant du libre jeu de la concurrence naturelle du commerce. Son appréciation à cet égard est souveraine si elle est dûment motivée ».

2^o SUR LA NOTION DE BÉNÉFICE EXAGÉRÉ :**a) Détermination de l'exagération du bénéfice pour les marchandises objet de concurrence.**

Cass., 21 juin 1918. D.
1919.1.13.

Cass., 30 janv. 1919. *Id.* Cass., 17 mars 1922. D.
Chron., 1922, p. 23.

Cass., 7 mai 1921. D. Cass., 29 juin 1922. *Gaz.*
Chron., 1921, p. 22. *Trib.*, 7 sept. 1922.

Cass. 7 janv. 1922, *gaz*
Trib. 18 février 1922.

Cass. 7 janvier 1922 : « Constate l'existence de la hausse l'arrêt qui déclare qu'alors que les prix de gros ont diminué de 50 % le prévenu n'abaissait ses prix de détail que de 25 à 30 % et que les prix par lui pratiqués excèdent le cours normal de la marchandise.

L'arrêt qui énonce qu'un prévenu a réalisé des bénéfices exagérés par les prix pratiqués qui ne répondent pas à de légitimes prévisions commerciales, établit le but de spéculation illicite »

Cass. 21 juin 1918 : « L'article 10 est applicable bien que n'aient pas été retenus à la charge du condamné des approvisionnements non justifiés par les besoins de son commerce. Confirme l'arrêt attaqué qui énonce que les prix pratiqués par X doivent être considérés comme abusifs, absolument exagérés, et *hors de proportion avec ceux pratiqués honnêtement par le commerce de détail* » (Arrêt après délibération en Chambre du Conseil »).

Cass. 29 juin 1922 : « Le délit de spéculation illicite n'est pas consommé par cela seul que le bénéfice du commerçant est exagéré. Il faut encore que le prévenu ait provoqué ou tenté de provoquer la hausse du prix de la marchandise au-dessus du cours qu'aurait déterminé la concurrence naturelle et libre c'est-à-dire au-dessus du cours normal, et, à défaut de cours normal, au-dessus de la valeur de la marchandise vendue ou mise en vente ».

b) Détermination de l'exagération du bénéfice pour les marchandises taxées.

Cass., 20, 28, 29 mars
1919. D. 19.1.13.

Cass., 24 déc. 1920. D. 22. Cass., 26 sept. 1918, P.
1.111. 18-19.1.71.

Cass., 22 juil. 1922. S.
22.1.389.

Cass. 24 Déc. 1920 : « Le prix maximum d'une denrée, fixé par arrêté préfectoral de taxation, représente le cours normal de

cette denrée tel qu'il serait déterminé par la concurrence naturelle et libre du Commerce. Par suite le fait de vendre à un prix supérieur à la taxe ne peut être considéré comme justifié par les légitimes prévisions industrielles ou commerciales et constitue le délit de spéculation illicite.

Cass. 26 septembre 1918 : « Le fait de vendre une marchandise au-dessus du prix de taxation ne constitue pas le délit prévu par l'article 10 s'il n'est pas établi que le prévenu a agi dans un but de spéculation illicite au sens du dit article. Ce fait ne saurait constituer une contravention à l'arrêté de taxation prévu par l'article 7 de la loi de 1916 ».

3^o INTERPRÉTATION DE L'ARTICLE 10 (LOI DE 1916), PAR
LA LOI DU 21 OCTOBRE 1922 :

Cass., 12 janvier 1923.
D. 23, *Chron.*, p. 7.

Paris, 3 janv., 1924. *Rec.*
Gaz. Trib., avril 1924, 2.
249.

Pau, 12 janv. 1923, *Rec.*
Gaz. Trib., 24.2.1.

Cass. 12 janvier 1923 : « L'arrêt qui déclare que le prévenu a, dans un but de spéculation illicite, non justifié par ses besoins commerciaux, vendu de la viande de boucherie au-dessus du cours normal ne se trouve en contradiction avec aucune de dispositions de la loi du 21 octobre 1922 alors même qu'il aurait relevé que les opérations incriminées avaient procuré au prévenu des bénéfices exagérés si il n'a pas fait de ces bénéfices un élément constitutif du délit ».

Paris, 3 janvier 1924 : « L'écart entre le prix d'achat et le prix de vente ne suffit pas à lui seul depuis la loi du 21 octobre 1922 pour caractériser le délit de spéculation illicite ».

Résumons la jurisprudence, s'appliquant à la loi de 1916 :

L'article 10 (loi de 1916) s'applique, comme l'article 419, à la généralité des détenteurs de marchandises comme aux différentes catégories de détenteurs. Il atteint, en outre, l'individu agissant isolément.

Les éléments constitutifs du délit prévu par l'article 10 étaient les suivants :

1^o But de spéculation illicite.

2^o Hausse ou tentative de hausse, par rapport au cours normal, en corrélation avec les moyens employés.

La Cour de cassation dans ses arrêts des 17 mars et 29 juin 1922, a bien jugé dans le sens de la loi en adoptant pour critérium de la spéculation illicite l'intention du délinquant, caractérisée par l'allure de ses approvisionnements ou de ses agissements. Elle avait antérieurement (arrêts de principe des 21 juin 1918, 30 janvier 1919, 7 mai 1921 et 7 janvier 1922) adoptée, pour critérium de la spéculation illicite, non pas l'intention du délinquant, mais le bénéfice réalisé. Le juge du fond estimait-il le bénéfice exagéré par rapport au cours normal, la Cour de cassation déclarait cette décision souveraine.

Le cours normal résultait, soit d'un arrêté de taxation, et dans ce cas l'infraction était plus grave (§ 2, article 10, de la loi de 1916) ; soit d'un écart, par rapport au cours de la concurrence naturelle et libre du commerce, déterminé par examen des cours pratiqués antérieurement ou au même moment, sur les marchés voisins. Il doit être noté toutefois que la Cour de cassation avait décidé le 26 septembre 1918 que la vente au-dessus du prix de taxation n'était constitutive du délit qu'autant que le prévenu était convaincu d'avoir agi dans un but de spéculation illicite.

En présence de cette jurisprudence contradictoire le législateur a dû intervenir et interpréter l'article 10 de la loi de 1916. La loi du 21 octobre 1922 a définitivement supprimé la notion de bénéfice exagéré, qui, dans bien des cas, aboutissait à des jugements arbitraires et la jurisprudence s'est conformée à cette interprétation.

En résumé on retrouve, dans l'interprétation jurisprudentielle de la loi de 1916, la notion d'intention délictueuse comme base d'appréciation du délit de spéculation illicite. De même à l'occasion de l'article 419 s'était dégagée cette même notion à la base du délit de coalition frauduleuse. On peut remarquer toutefois que cette interpréta-

tion est particulièrement délicate avec le texte de 1916, qui réprime la tentative au même titre que la hausse consommée. En matière de coalition 419 le délit n'existait, en définitive, que lorsqu'une variation de prix était constatée. La notion d'intention délictueuse n'intervenait que pour renforcer l'opinion du juge en présence d'un cas douteux. Avec la loi de 1916 il en est autrement : la notion d'intention délictueuse passe au premier plan des préoccupations du juge lorsqu'il se trouve en présence d'un cas de tentative seulement. Le justiciable ne peut-il pas, dans ces conditions, redouter un certain arbitraire, alors que le délit sera caractérisé par la seule interprétation de l'allure de ses opérations et de la nature de ses approvisionnements ?

La répression de la tentative apparaît extrêmement délicate en la matière. Sans doute peut-il paraître injuste de ne pas frapper ceux, qui ont agi frauduleusement sur le marché sans réussir leur mauvais coup. Cependant ne devrait-on pas s'attacher au seul délit consommé, seule base juridique certaine pour les tribunaux répressifs ?

La répression de la tentative en matière de spéculation paraît propre à une législation d'exception. Elle ne paraît pas pouvoir être inscrite dans un édifice législatif permanent.

Dans la pratique, à travers les nombreux arrêts de jurisprudence que nous avons eu l'occasion d'examiner, nous n'avons pas rencontré de condamnations, basées uniquement sur la notion de tentative. Le juge, en une matière aussi difficile, recherche des faits précis, et, même en leur présence il tend à contrôler ce qu'il peut y avoir de trop brutal dans leur appréciation, à la lumière de l'intention des parties. La notion de tentative intervient seulement à ce moment : la tentative c'est la mise en œuvre des moyens illicites ou frauduleux, qui témoignent de l'intention délictueuse des parties.

Section II. — La jurisprudence et la doctrine en matière civile.

A. — LE VICE DE FOND. ART. 1131-1133 (CAUSE ILLICITE).

1^o SUR LA NOTION DE COALITION RÉPRIMÉE PAR L'ARTICLE 419, C. PÉNAL :

Cass., 11 févr. 1879. D. Paris, 3 mai 1911. D.
79.1.345. 12.1.33.

Cass. 11 fév. 1879 : « Attendu que les traités litigieux avaient organisé entre les principaux fabricants d'iode et les défenseurs une coalition tendant à donner à la marchandise des prix au-dessus ou au-dessous des cours qu'aurait déterminé la libre et naturelle concurrence du Commerce, d'où il suit que l'arrêt attaqué (cour de Rennes) n'a fait qu'une juste application des art. 419 C. P. et 1133. C. civ. » rejette.

Paris, 3 mai 1911 : « Le groupement de plusieurs établissements industriels (7 maisons de polissage et de biseautage de glaces de Paris) en vue d'obtenir simplement l'unification des prix de fabrication, ne constitue pas la coalition prévue par 419. Alors d'ailleurs que les conventions qui l'ont constitué n'ont rien d'illicite ou de contraire à l'ordre public et ne font pas obstacle à la libre concurrence, qui s'est du reste produite. Sur le moyen unique pris de la violation des articles 1131, 1133 du Code civil rejette l'appel contre la décision ayant jugé que le groupement ne constituait pas la coalition 419 ».

2^o SUR LA NOTION D'ORDRE PUBLIC ET NOTAMMENT DE LIBERTÉ DU COMMERCE (art. 7, loi des 2-17 mars 1791) :

Bourges, 11 août 1826. S. Lyon, 18 nov. 1848. S.
28.1.135. 49.2.78.

Paris, 18 déc. 1890. D. Grenoble, 1^{er} mai 1894.
03.2.297. D. 95.2.24.

Périgueux, 2 juin 1895. D. Cass., 1^{er} août 1900, S.
01.2.150. 01.1.134.

Bordeaux, 2 janvier 1900.
D. 01.2.150.

Bourges, 11 août 1826 : (infirmant Nevers 16 juin 1826) « At-
tendu que huit fabricants de faïence, sur neuf existant à Nevers,

se sont réunis en s'imposant mutuellement l'obligation de déposer toutes leurs marchandises dans un magasin commun pour y être vendues selon un prix convenu entre eux. Que par cet arrangement ils ont mis les acquéreurs dans leur dépendance, qu'ils ont sensiblement nui à l'ordre public qui exige pour le commerce la plus entière liberté, qu'ils ont écarté la concurrence seul moyen de mettre la marchandise à son véritable prix, qu'une obligation basée sur une cause illicite ne peut avoir aucun effet (art. 1131). Que vainement les délinquants invoquent que d'autres fabricants peuvent s'établir près d'eux et établir la concurrence, déclarent l'acte nul.

Bordeaux, 2 janvier 1900 : « (Union des chaux de Saint-As-tier) « Si le traité entre fabricants, à l'effet de mettre en commun une même marchandise pour la vente à prix égal, peut dans certains cas être considéré comme n'ayant en lui-même rien de contraire à l'ordre public, ni d'illicite, ce n'est qu'autant que ces fabricants n'ont pas eu pour but, par voie de l'accaparement et du monopole, de surélever le cours de leurs produits, mais seulement de les défendre contre un avilissement provenant des ardeurs ou des méfaits d'une concurrence locale, en les maintenant en harmonie avec le jeu naturel de la loi de l'offre et de la demande ».

Cass. 1^{er} août 1900 : « La convention par laquelle au moment d'une crise industrielle ayant amené un abaissement excessif de salaire plusieurs fabricants de velours d'une ville se sont engagés, pour retenir les ouvriers au pays, à ne pas livrer certaines qualités de velours au-dessous d'un certain prix sous une sanction pénale peut sans être dénaturée être interprétée en ce sens qu'elle n'est illimitée, ni quant au lieu, ni quant à l'objet, ni quant à la durée, devant prendre fin avec les circonstances qui lui ont donné naissance ; il suit de là que l'obligation est licite, l'interdiction qui en résulte n'étant ni générale ni absolue (civil art. 1133). La clause pénale est également licite ».

La jurisprudence relative au vice de fond est imprégnée soit de la notion de culpabilité au titre du délit de coalition, soit de l'idée de protection de l'ordre public. Mais il semble que la jurisprudence civile s'attache de préférence à la notion d'ordre public. (Nancy, 15 décembre 1874, D. 75.5.272). Elle s'est nettement prononcée dans certains cas en sens inverse de la jurisprudence pénale (chambre civile, Cour de Paris, 18 décembre 1890, D. 03.2.297 (affaire des métaux), voir note PERCEROU, sous arrêt cité).

Certains auteurs ont vu, dans la jurisprudence civile, le premier pas dans le sens de la discrimination entre les bonnes et les mauvaises ententes : M. LÉVY-ULLMANN dans une note sous le jugement du Tribunal de Périgueux,

confirmé par Bordeaux, 2 janvier 1900, D.01.2.150.(Union des chaux de Saint-Astier), à l'encontre de M. PERCEROU, qui donne la priorité de ce mouvement aux tribunaux répressifs, estime que ce sont les tribunaux civils tels que Périgueux (2 juin 1899), qui, par la voie de l'action en nullité, ont fait prévaloir les moyens de distinction entre les trusts :

« Les tribunaux civils s'attachent moins à la notion de coalition 419 qu'à celle de défense de l'ordre public. (Cass. 26 juin 1850 S. 50.1. 726). Depuis, la cour suprême et les cours d'appel ont continué à annuler ou valider selon que la concurrence était ou non violée ».

Dans le même sens M. le conseiller MICHEL JAFFARD (rapport sous arrêt, Cour de Paris, 3 mai 1911, D. 12.1.33).

En sens inverse voir la note de M. ROUX sous arrêt Cass. (14 déc. 1916, S. 17.1.65).

M. LÉVY-ULLMANN pense que les syndicats de producteurs n'étant pas sociétés sont associations. Il estime que leur identification aux associations de la loi du 1^{er} juillet 1901 présenterait l'avantage de provoquer une évolution de la jurisprudence dans le sens de l'adoption du seul critérium légal et de l'abandon de la notion d'ordre public. L'article 3 de la loi de 1901 caractérise, en effet, l'objet licite sur la base de la loi et des bonnes mœurs, éliminant l'ordre public trop vague et susceptible d'appréciations arbitraires.

M. LÉVY-ULLMANN s'exprime en ces termes :

« Envisagé ainsi le problème des trusts donnerait l'exemple d'une solution purement juridique, tirée des textes eux-mêmes mais dominée par des considérations d'ordre économique et pratique, qui, sans violer ni l'équité ni la loi positive, réaliserait en partie par la seule application judiciaire une réforme législative ».

Mais une solution juridique, dominée par des considérations économiques et pratiques, ne fait-elle pas intervenir dans le débat une notion étrangère au seul critérium légal ?

Nous avons exposé, d'autre part, pour quelle raison un syndicat de producteurs ne paraît pas pouvoir s'identifier à une association à capacité limitée.

B. — LE VICE DE FORME. ART. 1832 C CIV.

Lois : 24 juillet 1867.
 21 mars 1884.
 1^{er} juillet 1901.

Décisions de jurisprudence :

Lyon, 8 juillet 1898. S.
 01.1.134.
 Cass., 1^{er} août 1900. S.
 01.1.134.
 Paris, 15 déc. 1904. D.
 05.2.362.
 Paris, 7 mai 1908. D.
 10.2.337.

Paris, 7 mai 1908 : « Le principe de la liberté du commerce et de l'industrie n'interdit pas aux fabricants ou détenteurs d'une même marchandise de mettre en commun leurs efforts, leur intelligence et leurs connaissances dans le but de réduire leurs frais généraux et d'éviter la ruine de leur industrie. Est donc licite la convention par laquelle un certain nombre de producteurs d'une même marchandise, *en vue de mettre fin à une crise d'avitaillement des prix*, ont choisi un représentant unique pour deux dépôts, chargé de répartir les commandes entre les contractants. Les ententes de cette nature ne constituent ni des sociétés ni des associations (civ. — 1832 — loi 1^{er} juil. 1901 art. I), mais les engagements qu'elles contiennent n'en sont pas moins valables et obligatoires pour les contractants (civ. 1107, 1134) ».

Paris, 15 déc. 1904 : « Une entente de cette nature (syndicat des grandes pharmacies commerciales de France) établie en vue de prévenir l'avitaillement du prix de leurs produits entre fabricants de spécialités pharmaceutiques ayant les mêmes intérêts est licite comme faite dans un intérêt professionnel bien que le système de comptabilité soit le même pour tous et que le service de remboursement des primes soit assuré par le même agent (loi 21 mars 1884) ».

Les tribunaux civils ont donc, chaque fois qu'ils l'ont pu, appliqué libéralement les dispositions des lois concernant l'association, aux Syndicats de producteurs. Les actions en nullité, en la matière, sont généralement introduites par des adhérents mécontents. Les tribunaux n'ont, en général, pas voulu admettre qu'un adhére

mécontent, après avoir bénéficié des services du syndicat, puisse en obtenir l'annulation au moment de subir les dispositions coercitives du pacte syndical (application de pénalités par exemple). Ils se prononcent alors pour la validité des actes d'un syndicat de défense des intérêts industriels et commerciaux de la profession (Paris, 15 décembre 1904).

CHAPITRE III

LES PROJETS DE RÉFORME DES ARTICLES 419 ET 420 DU CODE PÉNAL

Nous nous sommes étendus sur l'étude de l'article 419 et des lois subséquentes, afin de faire ressortir à la fois, les services que cette législation a rendus et les inconvénients qui résultent, soit de ses lacunes, soit de la difficulté de compréhension et, par suite, d'application pour le juge des critères qu'elle renferme.

La réforme de l'article 419 a fait depuis la fin du siècle dernier l'objet de propositions émanant soit d'initiatives officieuses ou officielles, soit du Gouvernement lui-même.

Les Syndicats de producteurs n'ont cependant jusqu'à ce jour, gagné qu'un très léger avantage, avec les lois des 25 mai 1864, 31 mars 1884 et 12 mars 1920 :

1^o Au point de vue pénal, la situation est inchangée.

2^o Au point de vue civil, sans doute peuvent-ils se former, mais ils n'ont pas de statut légal et peuvent être dissous, au bon plaisir du Gouvernement, sur un simple vice de forme, aisé à découvrir puisque leur forme est mal déterminée. Et cependant, si l'on considère la physiologie actuelle de l'industrie, notamment celle de l'industrie lourde (houillères, métallurgie), peut-on dire que la législation pénale de 1810 soit adaptée à des formes, ou à des organisations industrielles, qui n'étaient même pas soupçonnées en 1810 ?

Les industries de la houille et de la métallurgie n'ont acquis une certaine importance qu'à dater de la seconde

moitié du *xix*^e siècle. Supposons que le Code pénal ait été rédigé dans cette seconde moitié du siècle, à l'époque où sous l'influence de cinquante années de recherches, d'inventions, de labeurs pacifiques, la France se couvre peu à peu d'usines, où la liberté de penser va de pair avec l'asservissement de la matière, probablement parce que la diffusion des idées par la liberté de la presse (loi du 29 juillet 1881), la mise en commun des recherches par la liberté d'association, ont permis aux hommes de science et aux producteurs de rapprocher leurs travaux, de comparer leurs forces, d'accroître leurs efforts en les unissant et de préparer ainsi le progrès industriel, dont notre siècle bénéficie ; les jurisconsultes d'alors auraient vraisemblablement tenu compte dans le libellé de l'article 419, d'une nécessité primordiale : celle de ne pas étouffer les possibilités remarquables en matière économique de l'organisation commerciale de la grande industrie naissante. En particulier ils n'auraient sans doute pas flétri la judicieuse organisation commerciale de la répartition des marchandises au même titre que l'accaparement local des grains, de la farine ou du sel.

Quoi qu'il en soit, les articles 419 et 420 subsistent dans leur intégralité, sans que le grand souffle de législation libérale de la fin du *xix*^e siècle ait réussi à en fléchir la rigueur ou tout au moins à en atténuer la généralité.

Quelle en est la raison : probablement l'état des esprits en France, encore montés contre les accapareurs, les faux jugements portés sur les ententes entre producteurs, sentiment qui s'est encore propagé de nos jours et a entravé l'action des gouvernements qui se sont succédés.

Certains auteurs ne considèrent-ils pas, d'autre part, que l'indulgence des décisions de la jurisprudence représente, pour les ententes honnêtes, une garantie supérieure peut-être à celle, que leur accorderait le remaniement du texte de l'article. Cette réforme apparaît, en effet, assez délicate et maintenant que le gouvernement lui-même, se rendant aux raisons des organismes privés ou officiels, a provoqué le dépôt d'un projet de loi réformateur, on se rend compte de la difficulté très grande, qu'il y aura à

établir une formule, propre à châtier les fraudeurs, tout en mettant hors de cause les syndicats, que réclame notre degré de développement industriel et commercial.

Les données du problème sont les suivantes :

a) Modification du texte pénal pour distinguer entre les bonnes et les mauvaises ententes et pour atteindre toutes les catégories de spéculateurs malhonnêtes, et non pas seulement les coalitions, avec lesquelles on avait trop tendance à confondre les syndicats quel que soit leur but.

b) Détermination du statut de ces ententes et des moyens de contrôle périodique auxquels les syndicats honnêtes devraient se soumettre, pour obtenir la sécurité et, en cas d'action pénale, une présomption de non-culpabilité.

Nous allons étudier rapidement les différents vœux d'ordre particulier tendant à la réforme de la législation en vigueur, puis les projets d'ordre parlementaire plus spécialement depuis la guerre. Nous analyserons enfin le projet de loi voté par la Chambre des députés, le 15 mars 1924.

Section I. — Les vœux d'ordre particulier.

Les vœux d'ordre particulier se rencontrent dans la doctrine et dans les rapports d'assemblées économiques telles que les Chambres de commerce et les associations syndicales.

A — LA DOCTRINE :

Il n'est guère d'auteurs ayant traité de l'article 419 sans signaler la nécessité de la discrimination entre bonnes et mauvaises ententes par une réforme de cet article. Certains toutefois, parmi les principaux (M. PERCEROU) pensent que la garantie du mouvement jurisprudentiel est supérieure à celle que donnera un remaniement du texte, qui apparaît extrêmement délicat.

M. PERCEROU (note sous Seine, 3 mai 1901, D. 03.2.297 :

« Pour résoudre la question efficacement, il faudrait une loi qui précisât avec netteté les caractères économiques auxquels les magistrats de tous ordres, civil ou pénal, devraient se reporter pour savoir si une entente entre producteurs est, ou n'est pas légitime... Mais une loi pourrait-elle le faire ? La science économique est-elle donc parvenue dans ce domaine à des données si exactes qu'elle puisse offrir au législateur des formules précises qui permettraient de distinguer à coup sûr et sans arbitraire entre les bons et les mauvais trusts. Il est permis d'en douter et de penser que le temps n'est pas encore venu en France de codifier cette matière ».

M. GARRAUD se range parmi les partisans de la réforme. Il réclame un critérium précis pour le juge. Ce critérium ne peut se trouver que dans la notion du *bénéfice exagéré* :

« L'union est mauvaise et pénalement punissable si elle fait obtenir à ses membres des bénéfices anormaux. Elle est bonne si elle leur procure des bénéfices normaux ».

M. GARÇON, Code pénal 419 :

« Ici la loi vieillie est certainement trop générale et de ce fait s'applique de nos jours à un plus grand nombre d'entreprises. Des faits nouveaux font apparaître les lacunes d'un texte. C'est au législateur et non à la jurisprudence qu'il appartient de les combler ».

M. LÉVY-ULLMANN (note sous Bordeaux, 2 janvier 1900, S. 01.2.225), propose que le départ entre les trusts soit fait par les pouvoirs publics sous un régime d'autorisation préalable analogue à celui des sociétés anonymes avant la loi de 1867. Ou bien une réglementation légale avec large publicité (car publier un trust c'est le limiter).

« Tout cela nécessite des lois nouvelles, pleines d'aléas. A cet égard, nos décisions judiciaires si critiquables paraissent-elles présenter encore des avantages non douteux. Sans doute, les tribunaux, souverains appréciateurs des faits, ont toute liberté à l'égard de leurs sentences à venir. Ils se sont cependant liés d'eux-mêmes à la nécessité d'une série de constatations de faits, qui, transmises de décisions en décisions par la loi de l'imitation, semblent former aujourd'hui une sorte d'usage coutumier protecteur des intérêts individuels ».

La doctrine est donc partagée sur l'intérêt de la réforme projetée.

B. LES VŒUX DES ASSEMBLÉES COMMERCIALES OU INDUSTRIELLES DE FRANCE.

Les grandes assemblées commerciales du pays et les comités consultatifs du Gouvernement se sont à maintes reprises prononcés dans le sens d'une réforme de l'article. Pour ne citer que les plus récentes, nous relevons :

a) Un vœu de la Chambre de commerce de Lyon (rapport à la séance du 26 octobre 1916), proposant la rédaction suivante pour l'article 419 :

« Seront punis... tous ceux qui, agissant soit isolément, soit de concert entre eux, et en employant des moyens frauduleux tels que, publication de fausses nouvelles ou suroffres faites aux prix demandés par les vendeurs eux-mêmes, auront provoqué une brusque rupture d'équilibre entre l'offre et la demande et opéré à l'aide de ces moyens la hausse ou la baisse factice et inopinée du cours des denrées ou marchandises ou des effets publics ou privés ».

b) Le rapport de M. DE SECOGNE, en date du 14 mars 1916, à l'Association nationale d'Expansion économique (Commission d'étude, des ententes et des cartels) :

« Au point où nous en sommes, il faut quelque chose de plus réel et de plus précis, il faut en quelque sorte cristalliser la jurisprudence et promulguer un texte qui s'adapte aux nécessités modernes : sévère pour l'accaparement, le monopole et la spéculation frauduleuse ou malhonnête, libéral pour les ententes d'organisation et de défense de l'industrie. C'est en un mot le statut légal des ententes qu'il convient de déterminer sur les bases suivantes :

1^o La reconnaissance légale de tous les groupements ou ententes de producteurs et de commerçants ayant pour but la défense et l'organisation permanente de l'industrie ou du commerce, la régularisation et le développement du marché, la stabilisation des prix, la lutte contre les abus de la concurrence intérieure ou extérieure.

2^o La répression des accaparements et des monopoles réalisés ou tentés soit par les coalitions de spéculateurs isolés dans le but d'entreprendre un coup de Bourse ou de s'enrichir rapidement et frauduleusement aux dépens du public ».

c) La section juridique de l'Association nationale d'expansion économique propose dans ces conditions, de remplacer l'article 419 par les dispositions suivantes :

« Tous ceux qui, en agissant soit isolément, soit de concert entre eux et en employant des moyens frauduleux tels que la publication de fausses nouvelles ou des suroffres faites aux prix demandés par les vendeurs eux-mêmes, auront dans un but de lucre provoqué une brusque rupture entre l'offre et la demande et opéré à l'aide de ces manœuvres la hausse ou la baisse factice et momentanée du cours des denrées et marchandises ou des effets publics ou privés ».

d) Le rapport général sur l'industrie française, publié par le ministère du Commerce en 1919, débutait par une lettre de M. CLÉMENTEL au Président du Conseil de ministres (t. I, p. 16), dont nous extrayons ce passage :

« Les industriels ont compris qu'ils devaient transporter la concurrence du terrain national au terrain international.

(La liberté est une grande source d'énergie, à condition toutefois que les volontés individuelles se règlent méthodiquement sur une fin commune) (Bergson).

Les abus des groupements de producteurs sont évitables si ces organismes, avec des statuts approuvés par les pouvoirs publics, fonctionnent au grand jour de la publicité comme les sociétés anonymes elles-mêmes dont ils constituent une modalité portée à la suprême puissance ».

La Commission consultative des Arts et Manufactures dans sa séance plénière du 27 mars 1918, propose le texte suivant : (rapport général sur l'industrie française, t. III, p. 420).

« Tous ceux qui, en employant des moyens frauduleux tels que la publication de fausses nouvelles ou de suroffres faites aux prix demandés par les vendeurs eux-mêmes, auront provoqué une rupture d'équilibre entre l'offre et la demande et opéré ainsi, à l'aide de ces manœuvres, la hausse ou la baisse factice et momentanée des cours des denrées, des marchandises ou des effets publics ou privés ».

e) La Chambre de Commerce de Paris, au rapport de son Président, M. PASCALIS, émet le vœu suivant : (délibération du 45 février 1919) :

« Supprimer dans l'article 419 la partie de son texte qui vise la réunion ou la coalition entre les principaux détenteurs d'une même marchandise ou denrée tendant à ne pas la vendre ou à ne la vendre qu'à un certain prix, qui répond à des préoccupations d'un autre âge ».

Elle demande, en outre, qu'un texte de loi rende obligatoire, à peine de nullité, la déclaration des ententes industrielles et commerciales aux greffes des tribunaux de commerce.

f) En 1923, la Chambre de Commerce de Lyon enfin émet le vœu que :

« par une addition précise et formelle à l'article 419, on précisât que les ententes, qui ont pour but de remédier à la surproduction ou d'équilibrer la production à la consommation, sont permises ».

Section II. — Les projets d'ordre parlementaire. Le projet de loi de 1923.

Un certain nombre de projets de lois, portant réforme de l'article 419, ont été déposés sur le bureau de la Chambre des députés au cours de ces dernières années. Le premier de ces projets avait été déposé par le Gouvernement le 7 novembre 1911. Ce projet, repris au cours de la guerre, a donné l'article 10 de la loi de 1916, déjà étudié.

Pour nous limiter à la période d'après-guerre, nous relevons :

1^o La proposition Tournan du 23 mai 1918 :

« Ne tombent pas sous le coup du présent article les réunions ou coalitions qui, afin d'établir le caractère licite de leurs opérations, se placent sous le contrôle du gouvernement. Ce contrôle sera exercé par le Ministre du Commerce et organisé par un règlement d'administration publique, suivant le système institué par les articles 10 à 13 de la loi du 17 mars 1905 sur le contrôle des assurances sur la vie ».

2^o Le projet de loi gouvernemental du 5 février 1919, incorporant définitivement l'article 10 de la loi du 20 avril

1916, dans les articles 419 et 420 du Code pénal : Ce projet représentait non une amélioration de l'article en faveur des syndicats de producteurs, mais au contraire une aggravation importante du texte, notamment par la répression de la tentative. Adopté par la Chambre le 7 février 1919, après un amendement de M. FERNAND DAVID exceptant les agriculteurs isolés ou associés, il fut retiré le 16 juillet 1919, devant les protestations des Chambres de commerce.

3^o La proposition de loi de MM. AMBROISE RENDU, AURIOL et GUIBAL (aggravation des pénalités fixées par les articles 419 et 420).

4^o La proposition IGNACE :

« l'article 419 du Code pénal est complété par la disposition suivante : sera puni des mêmes peines toute personne qui, à l'aide de moyens quelconques, aura, soit en faussant le fonctionnement régulier de la loi de l'offre et de la demande, soit en mettant obstacle au jeu normal de la concurrence naturelle et libre du commerce, provoqué ou tenté de provoquer la hausse de prix des denrées et marchandises ».

Ces dernières propositions (A. RENDU, AURIOL, GUIBAL, IGNACE), ont fait l'objet d'un rapport présenté par M. RAYNALDI, au nom de la Commission de législation civile et criminelle de la Chambre des Députés : (J.-O. annexe 3803 du 31 janvier 1922). Ce rapport comporte un projet de loi ayant pour objet à la fois de combler les lacunes de l'article 419 et d'organiser une procédure de faveur destinée à éviter le dommage moral que des poursuites inconsidérées contre un commerçant peuvent lui causer, alors même qu'elles se termineraient par un non-lieu.

LE PROJET DE LOI DE 1923.

Le gouvernement, désireux d'aboutir à une solution, avait constitué au Ministère de la Justice, une commission spéciale, présidée par M. BOIVIN CHAMPEAUX, où dominaient les représentants de la magistrature, pour la préparation d'un projet de loi sur les coalitions. Cette

étude fut faite sur la base d'un avant-projet antérieurement préparé par le Comité de législation du Ministère du Commerce. Les dispositions de cet avant-projet tendaient à soustraire à l'article 419 les ententes, qui se seraient placées sous le contrôle de l'Etat par une déclaration faite au Ministère du Commerce dans le mois de leur formation. Cette déclaration devait faire connaître le but de l'entente, les noms et adresses des adhérents. Les ententes ainsi déclarées étaient tenues de fournir, au Ministre du Commerce sur sa demande tous renseignements concernant la nature de leurs opérations et de leur fonctionnement, et d'accepter l'investigation administrative dans leurs livres commerciaux, par l'intermédiaire de fonctionnaires assermentés. Tout acte abusif, relevé dans le fonctionnement de l'entente, pouvait provoquer sa dissolution par le Tribunal civil et les faits pouvaient entraîner des poursuites pénales au titre des articles 419 et 420. Enfin, les ententes entre Français et étrangers ou entre étrangers seulement étaient l'objet d'une réglementation spéciale. Un règlement d'administration publique devait fixer les dispositions de détail concernant l'exercice du contrôle gouvernemental.

Cet avant-projet, extrêmement raisonnable complétait l'art. 419 sans en modifier le texte. Il donnait droit de cité aux syndicats de producteurs. Il a été cependant accueilli avec froideur par certains intéressés :

La Journée industrielle (n° du 22 juin 1923) écrit à ce sujet :

« Ce projet marque un très sensible progrès en principe. Le nouveau régime consisterait en somme à conférer une légitimité incontestable à toute entente déclarée, mais à laisser l'Etat maître d'approuver les ententes qui lui apparaîtraient bonnes et de dissoudre celles qui lui sembleraient nuisibles. On aperçoit tout de suite le risque qu'interviennent des influences politiques dans un domaine strictement économique ».

Cette opinion paraît un peu exagérée. Il faut s'entendre. On veut la réforme ou ne on la veut pas. Les vœux que nous avons examinés se rapportent à trois moyens de réforme : soit une modification de l'article

419, de nature à supprimer la présomption de culpabilité, qui porte sur les syndicats sans distinction,

soit la fixation d'un statut légal pour les ententes,

soit une combinaison de ces deux systèmes.

L'avant-projet de la Commission de législation du Ministère du Commerce correspondait à la troisième solution. Il fixait un statut légal pour les ententes et déclara

rait que celles, qui adopteraient ce statut, ne tomberaient pas sous l'application des dispositions de l'article 419.

Cet avant-projet paraissait correspondre aux desiderata généraux du commerce et de l'industrie.

Sans doute, il supposait le contrôle gouvernemental.

Mais est-il possible de procéder autrement? A cet égard

on peut estimer préférable un contrôle permanent de nature à éviter pour les ententes une inculpation brutale,

plutôt qu'une liberté pleine d'aléas. Le contrôle de l'Etat, c'est le système préventif, toujours préférable au système coercitif.

Mais la Commission instituée au Ministère de la Justice n'a pas voulu se contenter de fixer un statut pour les ententes déclarées. Elle a, en outre, apporté certaines modifications au texte de l'article 419. Le projet modifie

le premier paragraphe de l'article 419 en distinguant deux classes de moyens constitutifs du délit : la manœuvre frauduleuse et la coalition :

Article 419, nouveau — Tout ceux :

1^o qui, par des faits, faux ou calomnieux, semés sciemment dans le public, par des offres jetées sur le marché à dessein de troubler les cours, par des sur-offres faites au prix que demandaient les vendeurs eux-mêmes, par des voies ou moyens frauduleux quelconques,

2^o ou qui, par entente, coalition, ou association entre les principaux détenteurs d'une même marchandise ou denrée ou d'une manière générale par tous actes individuels ou collectifs ayant pour but de fausser le fonctionnement régulier de la loi de l'offre et de la demande et de mettre obstacle au jeu normal de la concurrence naturelle et libre du commerce.

Auront directement ou par personnes interposées opéré ou tenté d'opérer la hausse ou la baisse artificielle du prix des denrées ou marchandises ou des effets publics ou privés, seront punis, etc... »

Suivent les dispositions de déclaration légale, prévues par la Commission de législation du Ministère du Commerce.

Si donc, le nouveau projet innovait heureusement en posant le principe d'un statut légal pour les ententes, il modifiait, par contre, l'article 419, en grande partie, par incorporation de l'article 10 de la loi de 1916, en ce qui concerne notamment la punition de la tentative et l'aggravation des peines. C'est dire que la situation des syndicats de producteurs ne se trouvait pas améliorée au regard de la loi pénale, mais au contraire aggravée. On retrouve dans ce projet la notion de coalition accolée avec celle d'entente et d'association ce qui replace sur le même plan les bonnes et les mauvaises ententes. On retrouve le critérium de comparaison imprécis de la loi de l'offre et de la demande (art. 419), aggravé par la formule du jeu normal de la concurrence naturelle et libre du commerce.

En résumé, le nouveau texte aggravait la situation des ententes à l'égard de la loi pénale. Il instituait par contre en leur faveur, un statut légal entraînant présomption de non culpabilité.

Il leur reconnaissait enfin, le bénéfice appréciable de l'article 130 du Code d'Instruction criminelle, relatif à la non-citation directe devant les tribunaux.

Ce projet devait être à nouveau remanié en 1924.

Section III. — Le projet de loi de 1924.

Le gouvernement, sous la pression de la vie chère, avait promis d'apporter sans délai un texte, modifiant l'article 419, dans le but d'atteindre plus précisément les accapareurs. La situation des ententes industrielles ou commerciales passait dans ces conditions au second plan des préoccupations de l'heure. La Commission de législation civile et criminelle de la Chambre des Députés

pour aboutir, préféra, dans ces conditions, disjoindre, du projet de 1923, les articles concernant les ententes industrielles et commerciales (projet de statut légal). Le Rapporteur de la Commission, M. RAYNALDI se borna donc à examiner le champ d'application d'un nouvel article 419, qui n'aurait plus visé spécialement le délit de coalition.

Le Rapporteur concluait en ces termes :

« L'avant-projet de loi élaboré par le Ministre du Commerce, le projet de loi soumis à votre Commission tendent à s'inspirer des principales dispositions de ces législations : (1) ils édictent la déclaration obligatoire ou facultative des ententes et organisent des comités de contrôle.

Les dispositions du projet de loi qui introduisent ces conditions ont soulevé de vives critiques à la fois du côté des producteurs, des commerçants et des consommateurs, votre commission n'a pas cru devoir les rapporter. Elles lui ont paru incomplètes et de plus ne pas rentrer dans le domaine d'une loi pénale ».

Voici le texte du projet présenté par la Commission :

« Article 1^{er}. — Les articles 419, 420, du Code pénal sont modifiés ainsi qu'il suit :

« Art. 419. — Tous ceux :

« 1^o Qui, par des faits faux ou calomnieux semés sciemment dans le public, par des offres jetées sur le marché à dessein de troubler les cours, par des suroffres faites aux prix que demandaient les vendeurs eux-mêmes, par des voies ou moyens frauduleux quelconques ;

« 2^o Ou qui, sans recourir à des manœuvres frauduleuses, par toute pression individuelle ou collective, abusivement exercée sur le marché dans le but de se procurer un gain qui ne serait pas le résultat du jeu naturel de l'offre et de la demande.

« Auront, directement ou par personnes interposées, opéré ou tenté d'opérer la hausse ou la baisse artificielle du prix des denrées ou marchandises ou des effets publics ou privés ».

Les pénalités sont les pénalités renforcées prévues par la loi de 1916.

Résumé de l'article 2 : — Il est créé un nouvel article 421 du Code pénal permettant de prononcer contre les coupables l'interdiction des droits civiques et politiques.

(1) Les législations étrangères.

En outre, une disposition prévoit l'affichage des jugements.

Résumé de l'article 3 :— L'article 3 reconnaît aux prévenus le bénéfice de l'article 130 du Code d'instruction criminelle.

A — LA DISCUSSION A LA CHAMBRE

Le projet d'article 1^{er}, tel que nous venons de le lire, présentait un intérêt certain pour les ententes. Elles ne se trouvaient plus spécialement visées par le texte du nouvel article 419, conçu en termes généraux. Ce texte n'impliquait pas le délit de coalition, entendu au sens d'un délit d'entente, quel que soit son but, mais seulement le délit d'accaparement quel qu'en soit l'auteur. Le projet complétait l'article 419 par son application aux individus isolés. Enfin, il supprimait la nécessité de l'identité entre des marchandises et les denrées accaparées, afin de permettre de frapper en cas de besoin les faits d'accaparement provenant d'entreprises intégrées verticalement et horizontalement.

Ce texte présentait par contre, une imprécision supérieure à celle de l'article 419. Il suffit d'indiquer que l'élément moral du délit repose en somme sur cette notion de bénéfice exagéré, qui, nous l'avons vu, se conçoit difficilement sans un régime de taxation :

Le nouveau projet dit :

« Dans le but de se procurer un gain, qui ne serait pas le résultat du jeu naturel de l'offre et de la demande ».

On a fait, d'autre part, remarquer que le jeu de la loi de l'offre et de la demande aboutissait à la formation du prix, d'où résulte le gain ou la perte, et non pas nécessairement à la formation du gain. L'expression était donc impropre.

Le projet introduisait enfin dans le nouvel article 419 la notion de tentative.

La Chambre, après six séances de discussions, a voté

le 15 mars 1924 un texte très modifié, qui a replacé les ententes à peu près dans la situation où elles se trouvaient auparavant : les pénalités sont aggravées ; les prévenus ont, par contre, le bénéfice appréciable de l'article 130 du Code d'instruction criminelle ; le délit de tentative est introduit dans la loi. Mais plusieurs orateurs ont souligné à la tribune la nécessité de la distinction entre les bonnes et les mauvaises ententes.

Le nouveau texte n'apporte malheureusement aucune clarté à la question ; il la compliquerait plutôt et ce n'est pas la discussion confuse à la Chambre des Députés qui seconderait le juge, dans l'appréciation des éléments du nouveau délit 419.

La discussion à la Chambre avait roulé sur les points principaux suivants :

M. ENGERAND a déploré l'introduction de la tentative dans le projet. (Débats, Chambre des Députés, j. o., du 28 février 1924, 2^{ème} séance, page 1.053).

« Je ne sais si la répression de la tentative n'est pas un peu illusoire car, dans bien des cas, la tentative et l'exécution marchent de pair. Très souvent c'est par l'exécution que l'on peut reconnaître la tentative ».

L'orateur constate que la suppression dans le projet RAYNALDI des termes, visant la réunion et la coalition correspond à la reconnaissance légale des ententes industrielles. Il déplore d'adjonction, parmi les moyens de commettre le délit, des termes « offres jetées sur le marché à dessein de troubler les cours ».

Les offres, en effet, sont de nature à provoquer la baisse et sont justement l'objet des préoccupations actuelles.

Il regrette enfin, que la notion de bénéfice exagéré ne constitue qu'un moyen d'appréciation pour le juge et non pas le délit lui-même.

« Il me semble que le résultat est pourtant le principal et que le bénéfice exagéré est l'objet même de la spéculation et de l'acaparement ».

M. URHY s'élève contre l'application du bénéfice de l'article 130 du Code d'instruction criminelle, supprimant

l'action directe en justice, pour une catégorie peu intéressante de spéculateurs.

M. LAFONT propose l'amendement suivant :

« Article premier. — Seront punis d'un emprisonnement, etc., tous ceux qui pendant la durée de l'application de la présente loi, soit personnellement, soit en tant que chargés à un titre quelconque de la direction ou de l'administration de toute société ou association même sans emploi de moyens frauduleux mais dans un but de spéculation illicite, c'est-à-dire non justifié par les besoins de leurs approvisionnements ou de légitimes prévisions industrielles ou commerciales auront opéré ou tenté d'opérer la hausse du prix des denrées ou marchandises au-dessus des cours qu'aurait déterminés la concurrence naturelle et libre du commerce.

... Dans tous les cas prévus par les paragraphes précédents et sans préjudice de la peine d'emprisonnement, l'amende pourra être portée au double du bénéfice illicite constaté, quel que soit le montant de ce bénéfice ».

Ce texte est à peu de chose près une réédition de l'article 10 de la loi de 1916. M. LAFONT estime que, en dehors du délit de bénéfice exagéré, il n'y a pas de répression possible. Il retire toutefois son amendement.

M. LESACHÉ a déposé un amendement (séance du 6 mars 1924) dans les termes suivants :

« Tous ceux qui par des faits faux ou calomnieux semés sciemment dans le public, par des offres jetées sur le marché à dessein de troubler les cours, par des suroffres aux prix que demandaient les vendeurs eux-mêmes, par réunion ou coalition entre les principaux détenteurs d'une même marchandise ou denrée, tendant à ne pas la vendre ou à ne la vendre qu'à un certain prix, par une action individuelle ou collective exercée sur le marché, ou qui par des voies ou moyens frauduleux quelconques, auront directement ou par personnes interposées opéré ou tenté d'opérer la hausse ou la baisse du prix des denrées ou marchandises ou des papiers ou effets publics ou privés, au-dessus ou en dessous des prix qu'aurait déterminés la concurrence naturelle et libre du commerce et le jeu normal de l'offre et de la demande, seront punis, etc... »

Ce texte, semble-t-il, constitue en quelque sorte un replâtrage de toutes les propositions antérieures ; il ne renferme pas expressément la notion de bénéfice exagéré ; il réprime la tentative et l'action individuelle.

En ce qui concerne les syndicats de producteurs, il n'apporte aucun progrès ; il maintient les dispositions de l'ancien texte 419 à leur égard.

M. KLOTZ (séance du 11 mars 1924) apporte un amendement, préparé en collaboration avec M. EYMOND, sur lequel quelques développements sont utiles.

Le projet repose sur deux principes de défense à l'égard des spéculateurs :

1^o l'affichage des prix ;

2^o des pénalités, basées sur l'application d'un texte analogue à celui de la loi de 1916, mais limitées à des objets d'usage courant (une quarantaine environ) selon les travaux d'une sous-commission instituée par le Gouvernement.

« Le délinquant peut alléguer pour se défendre, pour justifier l'augmentation excessive de son prix les conditions du marché, les charges pesant sur son industrie ou sur son commerce et les risques qu'il pouvait courir ».

Donc pas « bénéfice exagéré » mais « prix exagéré », c'est-à-dire que ne justifient, ni les charges qui pèsent sur l'industrie et le commerce, ni les conditions du marché, ni les risques courus par l'industriel ou le commerçant pour conserver sa marchandise ou sa denrée.

Le projet prévoit enfin une commission, dans laquelle seraient représentés les ministres de la Justice, du Commerce, de l'Agriculture et de l'Intérieur, ainsi que les industriels et les commerçants. Elle aurait pour mission de dire si, à son avis, les prix étaient ou n'étaient pas exagérés. Dans l'affirmative cet avis serait versé au dossier soumis au tribunal. La Commission de législation civile et criminelle n'a pas retenu ce projet, qui présente cependant des nouveautés intéressantes en matière de répression de la vie chère tout en donnant un maximum de garantie aux justiciables.

Sur le projet du Gouvernement, M. KLOTZ demande la substitution du mot action au mot pression.

« J'entends par action toutes les formes d'opérations possibles en matière commerciale et industrielle et la pression est seulement une des formes de cette action ».

M. PLAISANT rapporteur de la Commission du Commerce et de l'industrie dépose un amendement (séance du 13 mars 1924) :

M. PLAISANT se félicite que le nouveau texte, par le maintien du délit de réunion et de coalition ayant exercé une action sur le marché, conserve la menace existante à l'égard des ententes. Il se félicite également que ses dispositions n'établissent pas de catégories entre les ententes bonnes ou mauvaises. Il apporte un amendement en son propre nom et au nom de MM. PUECH, RENÉ LEFEBVRE, LESUEUR, ISAAC, PAYEN et ESCUDIER tendant à modifier le deuxième paragraphe du projet du gouvernement dans les conditions suivantes :

« Ou qui par réunion ou coalition tendant à fausser le jeu de la concurrence naturelle et libre du commerce ».

M. PLAISANT pense en effet « que les gains qui ne seraient pas le résultat du jeu naturel de l'offre et de la demande » représentent deux idées qui ne laisseront pas de troubler le juge : 1^o Idée de la loi de l'offre et de la demande, qui manque de la précision nécessaire.

2^o Idée de « détermination du gain qui serait le résultat de cette loi », formule dangereuse et au sujet de laquelle l'exemple récent de la loi de 1916 doit nous donner à réfléchir.

M. PLAISANT d'autre part demande la suppression de la tentative :

« Il est permis de dire qu'on n'a une véritable conscience du délit que lorsqu'il est entièrement révolue..... En droit pénal, la tentative, c'est le commencement d'exécution, qui a été arrêté par une force indépendante de la volonté de son auteur. Donc pour saisir la tentative dans les termes de la loi il faut faire pour ainsi dire un hypothèse, se livrer à une anticipation sur l'avenir. Ne peut-on pas ainsi arriver à un résultat néfaste ou injuste ?... c'est le résultat qui donne sa couleur à l'acte qui le révèle, qui le fait paraître dans toute sa nocivité, dans son caractère pénal ».

En ce qui concerne les syndicats de producteurs, le projet PLAISANT atténue la disposition de l'article 419, isant les ententes tendant à ne pas vendre ou à ne vendre e

qu'à un certain prix. Il remplace cette formule par les mots : « tendant à fausser le jeu de la concurrence », formule plus vague qui laisserait évidemment le juge dans un profond embarras.

M. PLAISANT estime que :

« son texte est plus large que celui de la Commission parce qu'il va dans l'abstrait, il montre un fait général, le texte de la Commission au contraire : « se procurer un gain, qui ne serait pas le résultat » etc., amenuise, rétrécit et ramène le délit à des proportions moindres pour la contrainte pénale ».

Le rapporteur du projet gouvernemental préfère cependant introduire la notion de gain comme élément constitutif du délit et déclare s'abriter derrière les décisions de la jurisprudence et l'autorité du grand criminaliste qu'est M. GARRAUD.

La formule du projet gouvernemental repose sur la définition du prix normal, qui est le résultat du jeu de la loi de l'offre et de la demande. Le rapporteur précise qu'il s'agit du prix de revient, augmenté de ce que l'on appelle la marge du bénéfice licite ?

« La bonne entente, au terme de la jurisprudence, et d'après le texte que nous vous soumettons, est celle qui permet de défendre les intérêts de la corporation et de réaliser le prix de revient et le bénéfice normal ».

M. EUGERAND fait alors remarquer que la conséquence c'est la taxation.

M. le Rapporteur :

« Pour que les poursuites ne soient pas injustes, le projet, indépendamment de la garantie de non citation directe devant le tribunal (article 130 du Code d'instruction criminelle), donne au prévenu l'autorisation de demander une expertise organisée sur le modèle des expertises en matière de fraude alimentaire, c'est-à-dire avec représentation des intéressés. Si l'avis des experts est favorable aux poursuites, le juge sera obligé de motiver son renvoi devant le tribunal correctionnel.

Nous ne punissons pas le bénéfice exagéré parce que le bénéfice considéré en lui-même, lorsque la concurrence joue, ne peut pas constituer un délit. Par conséquent, s'il n'y a aucune manœuvre, aucun abus, le bénéfice sera licite. C'est l'application

de la règle « Res crescit domino ». Au contraire, si ce bénéfice est obtenu non par le jeu naturel des choses mais par des mesures destinées à fausser le marché, ce sera le bénéfice illicite ».

Cette formule peut-on faire remarquer laisse peser une menace sur les syndicats de producteurs. Elle réclame le libre jeu de la concurrence, même meurtrière, parce que celle-ci est à la base du prix normal. L'entente qui agit sur un marché aux conditions économiques désastreuses, réalise un prix artificiel, celui qui résulterait d'une concurrence amortie ou raisonnable ; elle ne réalise pas le prix naturel.

La définition du prix normal, « prix de revient augmenté d'un bénéfice licite », est extrêmement vague. Il est des périodes dites de « vaches maigres » où le prix normal, résultant des conditions du marché même contrôlé par une entente, peut ne comporter aucun bénéfice. Il arrive même que le prix normal tombe en-dessous du prix de revient. Ici peuvent évidemment intervenir les experts, ce qui permettra de rectifier l'application trop brutale du texte de loi. Sur quel critérium s'appuieront ces experts ?

Le Rapporteur nous le dit :

« Si une augmentation du prix n'est justifiée par rien les experts se trouveront en présence d'une situation anormale et ils diront s'il y a une *intention délictueuse*, un bénéfice tellement exagéré, que l'intention devienne punissable ».

Cette explication condamne le critérium du projet gouvernemental. La question n'a pas fait un pas à ce point de vue depuis le texte de 1810. La notion de variation des prix demande un critérium. La jurisprudence de l'article 419 l'avait découvert dans le but de l'entente, dans l'intention délictueuse. Le rapporteur du projet revient à ce critérium moral, le seul que l'on puisse retenir. Alors ne vaut-il pas mieux conserver le texte ancien sans l'alourdir ? La réforme ne devrait-elle pas au contraire avoir pour objet de l'alléger ?

M. DE MORO-GIAFFERI apporte un amendement à l'article 420 :

« Les pénalités de l'article 420 seront appliquées à tous ceux qui, même sans emploi de moyens frauduleux, mais dans un but de spéculation, c'est-à-dire en vue d'un bénéfice illicite, auront opéré ou tenté d'opérer, maintenu ou tenté de maintenir la hausse des prix des denrées ou marchandises nécessaires à l'alimentation, au chauffage, au logement ou aux vêtements des citoyens, lorsqu'il sera établi par l'importance des affaires qu'ils traitent qu'en fait ils exercent une véritable domination sur le marché et peuvent par leur influence déterminer un cours factice échappant aux lois d'une libre concurrence ».

M. DE MORO-GIAFFERI expose qu'il a voulu faire entrer dans la législation pénale le terme de bénéfice exagéré qu'il juge nécessaire. M. DE MORO-GIAFFERI a regretté l'abrogation implicite de la loi de 1916 en octobre 1922. Il attend une modification aux articles 449 du Code pénal ayant pour but d'atteindre :

« le bénéfice audacieux des grands trafiquants de la misère publique ».

M. DE MORO-GIAFFERI veut faire du bénéfice exagéré un délit, alors que la Commission en fait seulement un critérium destiné à éclairer la décision du juge. Mais, dans l'un ou l'autre cas, la difficulté de définir ce bénéfice exagéré n'est-elle pas la même ? De même que pour définir l'intention du délinquant, il faut recourir à l'appréciation du juge, pourquoi ne pas admettre que le juge soit également compétent pour définir l'exagération du bénéfice :

« A ce juge faillible à qui vous laissez cependant le pouvoir de sonder les consciences pour préciser un dessein vous allez refuser le droit, avec la garantie d'une enquête et d'une expertise, de peser les mesures et de compter les deniers ».

M. MORINAUD, (séance du 15 mars 1924), propose l'insertion dans l'art. 419 d'un alinéa troisième ainsi conçu :

« Ou qui dans le commerce de l'alimentation, de l'habillement, du chauffage, de l'éclairage, des substances et denrées nécessaires à la vie ont réalisé un bénéfice démontré excessif :

1^o Par les prix normaux prévus à l'article 3 ;

2^o et le cas échéant par l'expertise également prévue au dit article ».

D'autre part, le paragraphe suivant sera inséré en tête de l'article :

« Dans le délai d'un mois à partir de la promulgation de la présente loi un règlement d'administration publique instituera et organisera une Commission départementale paritaire permanente qui fixera les prix normaux de commerce, précisés au paragraphe troisième de l'article 1^{er} ».

L'amendement MORINAUD correspond à la création du délit de bénéfice exagéré pour le commerce des substances et denrées nécessaires à la vie.

La rapporteur du projet de loi oppose que cette notion serait contraire aux grands principes de la liberté commerciale. M. MORINAUD fait alors remarquer qu'il n'y a pas de liberté sans limite et que, en période de crise, en période exceptionnelle, telle que celle que nous traversons, le législateur doit intervenir. Il faudra arriver à créer des Commissions de prix normaux. L'amendement MORINAUD a été repoussé. On a un peu l'impression que la Chambre a tourné jusqu'à la fin sans résultat pratique autour de la question. Le projet gouvernemental a mélangé deux idées, qui demanderaient à être traitées séparément :

1^o La réforme de l'article 419 en vue d'émanciper les syndicats honnêtes ;

2^o La défense contre la vie chère, situation d'exception qui relève d'une loi d'exception telle que celle de 1916.

Sur cette base, il paraît difficile d'obtenir une solution pleinement satisfaisante.

B. LE TEXTE VOTÉ PAR LA CHAMBRE

LE 15 MARS 1924

Ainsi en est-on arrivé à une refonte du texte de l'article 419. Voici le texte voté par la Chambre le 15 mars 1924 :

Art. 1^{er}. — « Les articles 419 et 420 du Code pénal sont modifiés ainsi qu'il suit :

« Tous ceux :

1^o Qui, par des faits faux ou calomnieux semés sciemment dans le public, par des offres jetées sur le marché à dessein de troubler les cours, par des suroffres faites au prix que demandaient les vendeurs eux-mêmes, par des voies ou moyens frauduleux quelconques ».

2^o Ou qui, en exerçant ou tentant d'exercer soit individuellement, soit par réunion ou coalition, une action sur le marché dans le but de se procurer un gain qui ne serait pas le résultat du jeu naturel de l'offre et de la demande.

Auront directement ou par personne interposée opéré ou tenté d'opérer la hausse ou la baisse artificielles du prix des denrées ou marchandises ou des effets publics ou privés, seront punis, etc.»

Article 420. — La peine sera de... si la hausse ou la baisse ont été opérées ou tentées sur des grains, farines, substances farineuses, denrées alimentaires, boissons, combustibles ou engrais commerciaux.

Art. 2. — L'article 421 (nouveau) du Code pénal sera rédigé ainsi qu'il suit :

Le tribunal peut prononcer contre les coupables l'interdiction des droits civils et politiques, la publication du jugement, etc...

Art. 3. — « ...Le tribunal ne pourra être saisi que par le renvoi qui lui sera fait conformément aux dispositions de l'article 130 du Code d'instruction criminelle.

Si, au cours de l'instruction, le juge décide de recourir à une expertise il sera adjoint à l'expert désigné par le juge d'instruction un expert choisi par l'inculpé, si celui-ci en fait la demande.

En cas de désaccord entre les experts, un tiers expert sera désigné par le juge d'instruction dont l'ordonnance de renvoi sera dans tous les cas motivée ».

Ce projet de réforme est-il heureux ?

Quels étaient les critères donnés aux juges par le Code pénal de 1810 ?

1^o Un moyen frauduleux (manœuvre frauduleuse ou réunion et coalition à but déterminé).

2^o Un fait de hausse ou de baisse ;

3^o Une même denrée ou marchandise ;

4^o Une pluralité de détenteurs.

La jurisprudence avait ajouté à ces éléments légaux l'intention délictueuse.

Quels critères résultent du texte de 1924 ?

1^o Un moyen frauduleux (manœuvre frauduleuse ou réunion et coalition.)

2^o Une tentative ou un fait de hausse ou de baisse.

3^o Un but de bénéfice exagéré.

Le texte de 1924 allège le texte de 1810, en ce qui concerne les notions, d'ordre secondaire, de pluralité de détenteurs et d'identité de marchandises. Il y a là un progrès certain dans l'élargissement du champ d'application du texte pénal. Il l'aggrave par l'introduction du délit de tentative et l'augmentation des peines.

C. — LE NOUVEAU TEXTE A L'ÉGARD DES SYNDICATS DE PRODUCTEURS:

Les syndicats de producteurs gagnent dans le nouveau texte :

1^o La suppression des termes « tendant à ne pas vendre ou à ne vendre qu'à un certain prix » qui frappaient plus particulièrement les ententes honnêtes. Il y a là un résultat intéressant. Les fusions rentrent, d'autre part, dans la loi commune (il pourrait y avoir là une raison d'arrêt dans leur développement et de retour à la formule des syndicats).

2^o Le bénéfice de l'article 130 du Code d'instruction criminelle et l'expertise contradictoire au cours de l'instruction (sous réserve, il est vrai, en matière d'expertise, de la décision du juge).

Les syndicats de producteurs perdent dans le nouveau texte :

1^o En raison de l'institution du délit de tentative qui, en l'absence d'un statut légal, place les syndicats en permanence sous la menace de la loi ;

2^o Par l'institution de la notion imprécise d'intention de réaliser un bénéfice exagéré, cachée sous cette formule de compréhension difficile. « But de se procurer un gain, qui ne serait pas le résultat du jeu naturel de l'offre et de la demande. »

La jurisprudence, après bien des tâtonnements, était

arrivée à isoler un élément moral en l'absence duquel elle ne prononçait pas de condamnation. Cet élément pouvait s'intituler : *le but illicite*, caractérisant la différence entre les bonnes et les mauvaises ententes. A la rigueur, aurait-on pu dire : *but de lucre*, formule également vague, mais indiquant un intérêt pécuniaire en jeu. La notion de gain et principalement de gain, résultant de l'offre et de la demande, c'est-à-dire d'une loi dont les éléments même en période normale, même en période de prospérité, sont fréquemment en déséquilibre complet, représente un critérium encore plus mauvais et plus imprécis que l'ancien.

Ne vaudrait-il pas mieux dire nettement ainsi que le proposait M. DE MORO-GIAFFERI : « dans le but de se procurer un bénéfice exagéré ». Le juge, dans le cas de taxation, saurait ce que cela veut dire, et, en l'absence de taxation, traduirait « but illicite » ainsi qu'il le fait sous l'empire de l'article 419.

En résumé, le nouveau texte n'apporte pas aux syndicats de producteurs la reconnaissance légale attendue.

Par la poursuite de la tentative, il ajoute à leur insécurité actuelle et les avantages de procédure qu'il assure aux inculpés ne balancent pas cette aggravation de situation. Enfin, en matière de définition du délit réprimé par l'article 419, aucune amélioration sérieuse n'est apportée. Avec le nouveau texte, demain comme hier, le juge ne trouverait aucun élément précis sur lequel appuyer sa décision et devrait se référer à l'élément moral : le but poursuivi par l'entente.

Plaçons-nous exclusivement au point de vue de la réforme de l'article 419 dans le sens de l'adaptation du texte à la nécessité reconnue des syndicats de producteurs ; l'avant-projet de loi préparé par la Commission de législation du Ministère du Commerce qui, sans toucher aux termes imprécis mais connus de l'article 419, soustraie à son application les syndicats lorsqu'ils se sont soumis, par une déclaration, au contrôle du Gouvernement nous semble ouvrir la voie dans laquelle il faudrait marcher.

Si, cependant, parallèlement à l'établissement d'un statut légal pour les syndicats de défense industrielle, une réforme de l'article 419 continuait à être envisagée elle ne peut aboutir, à notre avis, en l'état actuel de la science juridique et économique, que par une généralisation complète du texte, c'est-à-dire par la suppression de toute indication précise concernant les moyens caractéristiques du délit. En une matière aussi complexe les véritables accapareurs imagineront toujours des moyens que le texte n'aura pas prévu. Vouloir donner au juge des éléments d'interprétation stricte, c'est aboutir à l'inverse de ce qu'on cherche : on brime le producteur ou le commerçant honnête alors que le véritable accapareur passe entre les mailles d'un appareil juridique impuissant à prévoir tous les cas d'espèces.

En cette délicate matière, et pour longtemps peut-être, l'élément moral, l'intention délictueuse est le meilleur critérium que le juge puisse adopter.

*
* *

CONCLUSION

S'il nous était permis, d'apporter notre contribution à cette étude de la réforme de l'article 419 nous proposerions le texte suivant :

« Tous ceux qui, agissant isolément ou de concert entre eux auront, par la mise en œuvre de moyens illicites ou frauduleux, opéré, dans un but de lucre, la hausse ou la baisse du prix d'une richesse quelconque de sa représentation ou d'un service par rapport au prix qui aurait résulté d'une concurrence raisonnable seront punis, etc... »

Le terme concurrence raisonnable représente semble-t-il un progrès sur l'expression « concurrence naturelle et libre du commerce ». On ne sait jamais avec certitude si la libre concurrence a joué sans contrainte. Cela dépend de l'étendue du marché, de la facilité des moyens

de transports, de l'action d'organisations commerciales occultes, que le juge peut difficilement découvrir. *La concurrence raisonnable* paraît, au contraire, de nature à donner un critérium suffisant au juge. Elle serait caractérisée par la stabilité relative des cours sur une longue période de temps. Des cours, calculés dans la période actuelle en francs or, qui seraient restés stables pendant six mois ou un an, représenteraient, pour un marché déterminé, les effets d'une concurrence raisonnable. Des cours ayant, pendant une semblable période, oscillé brutalement, sans relation avec le coût des moyens généraux de production à la même époque, seraient le résultat d'une concurrence déréglée, (c'est-à-dire, souvent de la libre concurrence).

Ce texte reconnaît, de ce fait, la légitimité des ententes de prix et de contingentement de la production, de celles qui ont pour but d'atténuer les exagérations de la concurrence, d'obtenir des cours stabilisés, correspondant à ceux que détermine une concurrence raisonnable.

Ce texte s'efforce de cristalliser la jurisprudence :

1^o Il frappe les écarts de prix par rapport au prix normal, constaté pendant une longue période de temps : s'il y a hausse le juge se trouve en présence d'un critérium certain : le prix exagéré. Il doit cependant tenir compte des conditions économiques du moment et du but poursuivi par l'entente.

S'il y a baisse, le juge se trouve en présence d'une tentative dont l'objet est de provoquer ensuite la hausse. Le texte réprime donc la tentative, mais dans un cas bien particulier, à la lumière d'un fait précis.

2^o Il frappe l'individu isolé au même titre que l'individu coalisé.

3^o Il frappe la manœuvre portant sur une richesse quelconque, sur sa représentation ou sur un service, ce qui englobe, sans nécessité d'interprétation, toute chose faisant l'objet des spéculations du commerce.

4^o A l'imprécision relative de l'article 419, menaçant pour les ententes honnête seulement, il substitue une imprécision générale dans la répression des moyens mis

en œuvre (1), ce qui permet de frapper l'accaparement là où il se trouve, quel que soit le moyen employé ; car est illicite toute manœuvre contraire aux lois et toute manœuvre ayant porté atteinte au libre exercice du commerce ; est frauduleuse, toute action pouvant contribuer à induire en erreur les consommateurs, producteurs ou commerçants sur la situation actuelle ou future du marché.

5° Il recherche l'intention des parties. Il ne condamne que lorsque peut être prouvé un but de lucre, c'est-à-dire l'intention de réaliser immédiatement ou à long terme un prix de vente supérieur à celui que l'on doit raisonnablement attendre du capital investi, du travail incorporé, et des conditions économiques sur marché stable.

Le projet de loi modifiant l'article 419, dont les nouvelles dispositions, donneraient ainsi au juge un moyen de répression au champ d'application très élargi, devrait nécessairement prévoir un statut légal, pour les syndicats de défense industrielle ou commerciale, et rendre licites les opérations de ces syndicats. A cet égard, le contrôle gouvernemental, selon les dispositions de l'avant-projet de loi préparé en 1918 par le comité de législation du Ministère du Commerce, paraît devoir donner satisfaction.

Les syndicats resteraient, au même titre que l'individu isolé, sous le coup d'une inculpation, au titre de l'article 419, le jour où, à leur programme de défense, ils s'avise-

(1) CHAUVÉAU et HÉLIE, *Théorie du Code pénal* (sous article 419). « L'article 419 ajoute aux trois exemples qu'il a donné deux moyens de perpétration du délit : voies et moyens frauduleux quelconques. Le projet du Code incriminait l'annonce dans le public ou dans les rassemblements commerciaux de la cherté ou de la disette de certaines denrées ou marchandises ou quelque espèce de fraude que ce soit. M. Begouin fit alors observer qu'il était impossible d'empêcher les négociants réunis à la bourse de s'entretenir du cours des choses. Il proposa d'incriminer en général tous les moyens frauduleux.

On peut se demander comment par l'effet du même amendement, les trois premières dispositions de l'article n'ont pas été également effacées puisque ces trois modes de perpétration viennent nécessairement se confondre parmi les moyens frauduleux quelconques qui peuvent servir de base d'incrimination ».

raient de substituer un programme d'accaparement. La reconnaissance par l'Etat et le contrôle administratif auxquels ils accepteraient de soumettre leurs opérations formeraient cependant une présomption de non culpabilité à leur égard.

APPENDICE

Le projet gouvernemental de loi sur la hausse illicite.

Le conseil des Ministres a, dans les derniers jours d'octobre 1924, en présence de la hausse continuelle du coût de la vie, manifesté l'intention de reprendre en un texte de loi le délit de hausse illicite de la loi de 1916.

M. RENÉ RENOULT, garde des Sceaux, a déposé le 4 novembre 1924, sur le bureau de la Chambre, un projet de loi frappant :

« de peine variant de un mois à un an d'emprisonnement et d'une amende de 5.000 à 50.000 francs tous ceux qui auront vendu ou tenté de vendre des grains, farines, substances farineuses, denrées alimentaires, boissons, combustibles, engrais commerciaux, vêtements, lingerie, chaussures, articles de ménage ou matières premières servant à fabriquer lesdites marchandises à des prix plus élevés que ceux résultant des conditions générales du marché au lieu où l'infraction a été commise. Ceux-ci doivent être déterminés par le juge à l'aide des mercuriales, prix-courants et de tous documents ou statistiques réunis par les comités départementaux de défense contre la vie chère ».

Le projet de loi prévoit également l'affichage des prix. Le délai d'application de la loi serait de trois ans à dater de sa promulgation.

La Commission de législation civile et criminelle de la Chambre a modifié ce texte ; elle a proposé que le délit soit caractérisé par le fait d'avoir vendu à un prix supérieur au prix pratiqué par les commerces similaires ou, antérieurement, par les délinquants eux-mêmes, sans que cette hausse soit justifiée par une majoration corres-

pondante de leurs prix d'achat, de leurs frais généraux et par tous autres éléments qu'il appartiendra au juge d'apprécier. La responsabilité des vendeurs antérieurs devrait également être recherchée.

Le délit de spéculation illicite reste évidemment caractérisé par la notion de *bénéfice exagéré* quoi qu'en ait dit la loi du 23 octobre 1922. Le projet du gouvernement donnait au juge comme critérium le prix des mercuriales et les documents statistiques des comités locaux. Le projet de la Commission établit son critérium sur l'écart entre les prix successifs de vente du délinquant. Le projet de la Commission présente un danger certain d'arbitraire, d'une décision à l'autre. Le projet du Gouvernement était évidemment le plus raisonnable. La base d'appréciation des mercuriales ou des documents statistiques paraît cependant trop rigide. Ce projet nécessiterait la création de commissions de prix normaux, c'est-à-dire l'établissement de la taxation préventive ou *à posteriori*. La notion de bénéfice exagéré rappelons le, ne peut être séparée de celle de taxation.

Ce projet de loi ne paraît pas devoir aboutir. La Commission du Commerce vient de se prononcer à l'unanimité contre (janvier 1925) sur le rapport de M. LOUIS ROLLIN, estimant que, à l'instar de la loi de 1916, le nouveau texte ne pourrait qu'apporter le plus grand trouble dans le monde du commerce. La Commission demande, par contre, que le Gouvernement obtienne, le plus tôt possible, du Sénat, le vote du projet modifiant les articles 419 et 420 du Code pénal, adopté par la Chambre le 15 mars 1924.

La Commission revient donc à la confusion entre la réforme de l'article 419, œuvre de longue haleine, en vue de l'établissement d'un texte destiné à prendre place dans notre édifice législatif permanent, et la loi sur la spéculation illicite, législation d'exception destinée à parer à une période anormale de troubles économiques favorisant la vie chère.

Nous pensons que, sur ces bases, le problème ne présente pas de solution pratique.

Nous regrettons que le Gouvernement ne poursuive pas son projet, par la création d'une loi d'exception qui serait mise en vigueur par intermittence, en période de troubles économiques, et aurait pour objet l'affichage des prix et la taxation. Il faut, en effet, parler de taxation, malgré les précédents historiques défavorables, en demandant toutefois que l'on utilise cette arme avec toute la prudence nécessaire. Nous avons, en effet, vu que, seule, la notion de bénéfice exagéré pouvait donner un critérium certain au juge. Cette notion ne peut se préciser que sur la base d'un prix normal défini par une commission de prix. C'est la taxation.

Il n'est toutefois pas possible d'introduire la notion de bénéfice exagéré dans une réforme de l'article 419. Le problème est différent. Il faut séparer la notion d'accaparement de celle de vie chère. L'accaparement n'est qu'un des éléments de la vie chère. Le problème de la vie chère réclame une loi sur l'affichage des prix et sur la taxation. Celle-ci en raison de son caractère coercitif est d'application très délicate. Elle ne se conçoit que dans une loi d'exception, limitée dans sa durée d'application. Le délit, en période de vie chère, est bien celui de bénéfice exagéré. La spéculation, en période troublée, est interdite. La défense du consommateur prime la liberté du commerce et de l'industrie.

Seulement, pour éviter les conséquences néfastes de la taxation (fuites de la marchandise), sans doute peut-on trouver des modalités, tel, le système MORINAUD exposé à l'occasion de la discussion de l'article 419 (commission de prix avec large représentation des intéressés, indiquant *a posteriori* le prix normal. C'est une taxation déguisée).

On peut aussi procéder par taxation brutale, mais toujours pour une période limitée et courte (8 à 15 jours) dans la région où sont relevés des abus. La taxation limitée à une période très courte ne devrait pas provoquer la fuite de la marchandise. Elle donne par contre des points de repère au juge.

Enfin, de grandes facilités de procédure (telles les dis-

positions de l'article 130 du Code d'instruction criminelle et l'expertise contradictoire), devraient être reconnues au délinquant.

Un texte peut certainement être trouvé contre la vie chère. Il faut vouloir. Il faut surtout ne pas mêler ce problème temporaire au problème permanent faisant l'objet des dispositions de l'article 419. Mais une loi spéciale est-elle bien nécessaire ? Est-elle désirable ?

S'il nous est possible d'apporter une conclusion à ce problème de la vie chère (que nous traitons seulement parce que le remède proposé risque de rejaillir très malheureusement sur les dispositions, qui nous intéressent, de l'article 419), nous dirons qu'il ne faut pas en attendre la solution d'un texte de loi.

Un texte répressif permettra de punir quelques coupables et nous applaudirons du point de vue de la morale. Mais ce que l'on appelle communément la vie chère, en France, subsistera. Le mal est plus profond. Il ne réside que pour une faible part dans les agissements haïssables de quelques *mercantis*. Il résulte de troubles profonds, conséquence de la guerre : troubles financiers, économiques, moraux.

La solution doit venir du rétablissement progressif d'une situation générale, normale, c'est-à-dire stable.

C'est aux causes du mal que doit s'adresser le remède et non au mal lui-même. La cause la plus profonde se trouve dans la situation financière, et l'instabilité du franc (inflation latente). Sur la base de l'or, le problème de la vie chère n'est pas spécial à la France. Il est mondial en conséquence de la guerre, de l'évolution sociale et de la réduction de la durée de travail. Pour les denrées de première nécessité, la France serait plutôt au-dessous des cours mondiaux.

Le spectre de la vie chère en France, c'est l'angoisse d'un lendemain mal assuré par la dévalorisation de la devise nationale, qui perd régulièrement depuis cinq ans son pouvoir d'achat.

A la faveur d'un état financier et économique stabilisé,

ayant recouvré une indépendance suffisante à l'égard de l'étranger, s'évanouira le spectre de la vie chère. Une loi sur la spéculation illicite n'aura plus alors sa raison d'être.

Espérons en nos financiers. Souhaitons une stabilisation du franc à un cours acceptable. Mais ne demandons pas à une Loi de supprimer la vie chère.

TITRE II

ÉTUDE ÉCONOMIQUE DES SYNDICATS DE PRODUCTEURS EN FRANCE DEPUIS LA GUERRE

Les syndicats de producteurs se divisent en un certain nombre de classes, dont l'étude formera l'objet de ce titre.

Sous les diverses formes qui vont être examinées on retrouvera toujours les mêmes buts : la régularisation du marché, le frein apporté aux exagérations de la concurrence, le désir de mettre au jour une organisation rationnelle de l'industrie moderne, tenant compte des errements du passé.

Cette organisation se propose de donner à chaque producteur une place sur le marché en évitant, par le bienfait de l'entente, la disparition des éléments placés dans des conditions de production moins favorables.

C'est le droit de vie pour tous les producteurs qui, pour la sauvegarde de leurs entreprises font obstacle au désir d'individualisme qui les étreint et abandonnent à la collectivité une partie de leurs prérogatives et non des moindres :

Contrôle de leur production.

Contrôle de leurs opérations commerciales de vente.

Cette abdication, douloureuse pour le plus grand nombre, supportée cependant dans les périodes où le marché se resserre, devient insupportable aux époques où l'industrie se retrouve en situation florissante. Trop

heureux alors de secouer leurs chaînes, les producteurs s'empressent de reprendre leur liberté, jusqu'à ce qu'une période de crise, surexcitant une concurrence désastreuse pour les moins favorisés, vienne les inciter à se placer à nouveau sous la sauvegarde de l'entente.

L'évolution de l'organisation industrielle, tout en favorisant l'idée de groupement, se poursuit en recherchant la forme qui sera le plus aisément supportée par le producteur français.

La plus ancienne organisation de la production en France s'est établie sous la forme de *Comptoirs*. Ceux-ci représentent une adaptation à la mentalité (on serait tenté de dire à la susceptibilité française), des organisations en honneur à l'étranger (*Cartels allemands*).

L'après-guerre aura vu la disparition progressive des principaux comptoirs de l'industrie lourde. A leur place se créent des ententes plus ou moins tacites, entre des groupes restreints de producteurs, appelées à remplacer dans la période actuelle les comptoirs dissous. Ces ententes, en honneur dans la métallurgie de l'est, paraissent devoir donner des résultats satisfaisants dans la période difficile actuelle. Sans heurter les sentiments d'indépendance de chacun, elles soutiennent l'idée qui avait présidé à la formation des Comptoirs ; celle-ci peut être considérée comme en sommeil, prête cependant à revoir le jour, à l'appel de ses anciens fidèles, quand la nécessité de ces groupements se fera immanquablement sentir à nouveau.

A côté de ces ententes tacites, il s'est créé une forme nouvelle de Comptoir, qui, audacieusement engagée dans des sentiers nouveaux, a rapidement donné la mesure de ses possibilités. Ce système (Comptoir du Carreau de grès), représente la forme la plus récente d'organisation industrielle, forme évoluée du vieux Comptoir français, auquel elle n'emprunte plus aujourd'hui que le nom. Ce type d'organisation s'appuie sur le jeu d'un office de renseignements, ou d'un bureau de statistiques ; il tend à réaliser les fins proposées aux ententes industrielles, sans apporter la moindre entrave à l'indépendance de chacun.

Par opposition aux Comptoirs proprement dit, nous

comprendrons dans la dénomination d'*associations commerciales*, ces ententes tacites, ces comptoirs bénévoles, qui ne se proposent pas un aménagement autoritaire du marché ou qui ne s'assurent pas nécessairement le contrôle de la majorité de la production. Elles ont pour objet, soit une organisation du marché sans participation directe à la vente, soit la vente totale ou partielle de la production de leurs associés. Elles jouent un rôle bienfaisant dans l'économie nationale.

Avant les Comptoirs, nous aurions peut-être dû parler des *participations* et des *fusions* d'entreprises, qui représentent la forme la plus complète d'organisation industrielle, puisqu'elles permettent, dans le premier cas, par la jonction des intérêts, dans le deuxième cas, par l'établissement du commandement unique, l'institution d'une même politique d'ordre technique ou commercial pour l'ensemble des entreprises englobées. Mais ne doit-on pas voir là un exemple du phénomène général de concentration industrielle plutôt qu'une forme relevant de l'étude des ententes ? Les Associations et les fusions seront cependant étudiées étant indiqué que l'industrie française ne présente pas d'exemples spécialement caractérisés de ce type d'organisation, eu égard à leur développement à l'étranger. Les fusions en particulier, s'étendant à la majorité des entreprises d'un même ordre de production, prennent le caractère de *trusts*. Les trusts en honneur aux Etats-Unis représentent la forme la plus complète d'organisation industrielle en raison de leur puissance, résultat d'une coalition de forces. Aucune industrie française n'a atteint et n'atteindra peut-être jamais, à cause du caractère de notre race, un degré de fusion qui puisse être qualifié du nom de trust.

CHAPITRE PREMIER

L'ORGANISATION DE LA PRODUCTION ET DE LA VENTE EN FRANCE

Section I. — Les principaux types de syndicats de producteurs.

Les organisations industrielles de l'avant-guerre dissoutes ou mises en sommeil pendant la guerre, pour ce qui regarde leur activité d'ordre productif (ce n'est pas le lieu de rappeler les éminents services que certaines d'entre elles ont rendu à la Défense Nationale) (1), se sont, pour la plupart, reconstituées au lendemain de la victoire. Les plus belles promesses d'un avenir économique florissant, surexcitées par les besoins considérables, résultat de la sous-production au cours des hostilités, devaient naturellement provoquer un désir de retour aux formes d'organisations, dont l'avant-guerre avait montré l'intérêt grandissant et la nécessité parfois vitale.

A. — LES COMPTOIRS

Les Comptoirs particulièrement en honneur dans l'industrie de la métallurgie se reconstituèrent très rapidement. Les Comptoirs représentent la forme essentiellement

(1) Voir ROBERT PINOT, *Le Syndicat des Forges au service de la nation*.

française des syndicats de producteurs : ils le doivent à l'impression de confiance que dégage le caractère de leur action.

Ils n'ont ni l'omnipotence des trusts, ni la puissance des cartels. Généralement constitués sous la forme de sociétés commerciales, ils sont astreints au contrôle légal (immatriculation au registre du commerce, publication des statuts, communication des rapports d'assemblées).

Laissant de côté la comparaison avec les trusts, trop dissemblables des Comptoirs, nous ferons un simple rapprochement avec les *cartels*.

Les deux organisations sont comparables dans leur principe, si l'on met en parallèle avec le Cartel, un *Comptoir vendeur unique* ; entendons par là celui qui s'assure le contrôle d'un marché déterminé, en vendant lui-même directement sur ce marché les produits de ses adhérents. Le Comptoir vendeur unique est l'appellation française du Cartel allemand. Dans l'un et l'autre cas, on trouve une Société commerciale, en général anonyme, ayant pour actionnaires les adhérents ; le partage du capital est fait au prorata de la puissance productive de chacun d'eux.

Cette Société, par l'intermédiaire d'une assemblée et d'un Conseil de direction, étudie les possibilités d'absorption du marché contrôlé et règle la production de ses adhérents, destinée à ce marché, de manière à assurer l'équilibre entre l'offre et la demande.

Le résultat est obtenu par la fixation du *quantum de production* reconnu à chaque adhérent, c'est-à-dire la quantité de produit qu'il devra mensuellement ou annuellement fournir au Comptoir en vue de la vente.

Un quantum maximum et un quantum minimum peuvent également être établis. Les écarts de production au delà de ces limites sont sanctionnés par des pénalités.

La fixation des quantum au moment de la formation du syndicat est une chose extrêmement délicate. Il faut tenir compte de la situation antérieure de chaque adhérent ; pour certaines entreprises nouvellement créées, la capacité de production devra entrer en ligne de compte. A défaut on peut se baser sur le capital de l'adhérent, sur la puissance

de ses machines, sur le nombre d'ouvriers, sur le nombre de fours dans certaines industries. La diversité des bases d'appréciation possibles fait mesurer la complexité du problème. En fait la fixation des quantum est la grande affaire dont dépend la formation de l'entente. Combien de syndicats n'ont jamais pu se former ou se sont dissous après fonctionnement pour des questions de fixation ou de modification de quantum !

La production étant réglée en proportion de la consommation probable, le Comptoir, par l'intermédiaire de son bureau commercial, achète toute la production de l'adhérent à un prix d'ordre et la revend au consommateur.

Le prix d'ordre est calculé de manière à laisser à l'adhérent une marge de bénéfices ; l'écart souvent positif entre le prix de vente à la clientèle, et le prix d'ordre constitue un fonds de roulement pour le syndicat, indépendamment de son capital propre.

Ce fonds de roulement est grossi des amendes ou pénalités levées en application du contrat syndical et sert à la distribution de primes à l'exportation, de ristournes de péréquation, d'indemnités aux adhérents dans certains cas.

Les syndicats connus sous les noms de Cartels ou de Comptoirs de vente, se proposent donc d'agir sur deux éléments principaux du marché : *la production et le prix*.

S'il y a une différence entre la forme allemande de syndicalisation et la forme française, elle réside dans le degré de puissance de l'organisme et dans les procédés plus autoritaires dont le Cartel fait preuve à l'égard de ses membres.

a) Dans la puissance : car le cartel, s'adressant dans la grande industrie allemande, à des entreprises déjà fortement concentrées représenterait presque une organisation au deuxième degré.

b) Dans l'autorité : car le très grand nombre d'entreprises représentées au Cartel ne possède pas la même possibilité d'actions individuelles sur les décisions de l'assemblée que dans les ententes françaises où les adhérents

sont beaucoup moins nombreux. Les décisions d'un Cartel sont donc imposées aux adhérents alors que dans un Comptoir français les décisions se présentent plutôt comme l'émanation de la volonté commune.

Le Comptoir distinguera, en général, deux grands marchés : le marché intérieur et le marché d'exportation. Il réglera la production et les prix, sur le premier de ces marchés de manière à satisfaire à la demande à un prix acceptable pour les consommateurs, compte tenu des prix de revient à la production. Il s'efforcera de conquérir et de développer le second par la recherche des débouchés extérieurs et par une politique de prix appropriée. Il renseignera ses adhérents ; il facilitera leur tâche. Il passera pour leur compte des marchés avec l'étranger. Il surveillera l'exécution des marchés et facilitera les opérations de transport, douane, publicité, etc... de manière à servir dans les meilleures conditions possible des clients nouveaux, que la concurrence mondiale sollicite. La principale fonction du Comptoir apparaît donc purement commerciale. Faut-il entendre par là qu'il ne s'intéressera pas du tout à la production ?

Cette opinion serait erronée. Nous avons vu que le Comptoir type (Comptoir vendeur unique), à l'égal des Cartels, agit sur la production par contingentement ; avec un Comptoir de répartition le même résultat serait indirectement atteint par le simple jeu de la limitation commerciale dans le cas de répartition par zone, par exemple. Dans ce cas chaque entreprise serait amenée à limiter elle-même sa production au niveau de la capacité d'absorption de la zone qui lui est attribuée.

Les Comptoirs peuvent se diviser en un certain nombre de catégories ; elles ne diffèrent entre elles que par les modalités qui leur permettent d'atteindre le but commun : la régularisation du marché.

On peut distinguer :

a) Les Comptoirs de vente se proposant de contrôler la production et de diriger toutes les opérations commerciales de vente ;

b) Les Comptoirs de répartition ayant pour objet de

diviser le marché par zones attribuées à chaque adhérent ;

c) Les Comptoirs de prix se proposant le contrôle des prix ;

d) Les Comptoirs de production limitant leur action au contingentement de la production ;

e) Les Comptoirs d'exportation ou de débouchés qui se consacrent exclusivement à la branche d'exportation ;

f) Les Comptoirs d'approvisionnement qui ont pour objet l'achat des matières premières nécessaires aux entreprises associées.

D'autres types d'organisation existent sans doute. Nous ne prétendons pas les décrire tous. Nous étudions les plus caractéristiques d'entre eux.

a) **Comptoirs de vente.** — Dans ce type les services commerciaux des entreprises adhérentes sont fondus en un seul : *Comptoir vendeur unique* ; ou fonctionnent à la commission : *Comptoir centralisateur* des commandes, relevées par les adhérents.

1° **Le comptoir vendeur unique** effectue pour le compte des adhérents toute la gamme des opérations commerciales.

Tout marché doit être conclu par son intermédiaire et il est seul juge de la répartition. Cette modalité représente ce qu'il y a de plus parfait en matière de Comptoir ; aucune fuite n'est possible, aucun manquement concernant la production ou les prix. Le Comptoir tient réellement le marché en mains. Il achète toute la production des adhérents qu'il a pris soin d'ajuster à la capacité de consommation par le système des quantum. C'est le type des grands comptoirs métallurgiques français dont il sera parlé ultérieurement. Ce type de Comptoir donne le maximum d'économie pour l'organisation commerciale, une unité de vues absolue, un parfait contrôle du marché, une possibilité d'ajustement constant des prix entre les deux pôles du prix régional ou mondial et du prix de revient, une discipline étroite imposée aux entreprises adhérentes, qui ne peuvent produire que dans la limite où

le Comptoir leur répartit des commandes (sauf le cas où un marché libre est offert aux adhérents tel que le marché d'exportation).

Le vendeur unique assure également une judicieuse répartition de la production, par le placement, aux entreprises, des commandes provenant de leur lieu naturel de desserte. Il permet enfin la spécialisation des entreprises dans certaines productions ; d'où un meilleur rendement par l'accélération de la production en même temps que par la qualité supérieure des produits spéciaux, fabriqués régulièrement par la même entreprise.

2° **Le Comptoir centralisateur** tout en assurant un rigoureux contrôle de la vente et des prix laisse une plus grande liberté aux entreprises adhérentes, qui conservent un rôle commercial important. Dans ce cas les entreprises agissent en quelque sorte comme représentant du Comptoir dont elles garnissent le carnet de commandes. Leur rôle se borne à amener la clientèle au Comptoir, à proposer un marché à des prix catalogués par le Comptoir. Elles pourront exécuter elles-mêmes les commandes relevées par elles. Elles pourront également participer à l'économie générale du marché, le comptoir restant libre de répartir à sa guise les commandes entre ses adhérents.

La formule du Comptoir centralisateur peut, toutefois, faire craindre quelques fuites. La fraude est facilitée par le contact direct entre les adhérents et la clientèle ; il sera souvent très difficile pour le Comptoir d'éviter que des commandes soient exécutées en dehors de son contrôle.

b) Comptoirs de répartition. — Le Comptoir répartiteur des zones de vente se dépouille de toute activité commerciale. Il assigne, à chaque entreprise adhérente, une zone, dans laquelle elle aura toute liberté de vente, et, par suite, toute liberté de production, sous réserve du contrôle des prix.

Le contrôle des prix s'opère dans ce cas, soit par vérification des comptabilités particulières, soit par établissement d'une comptabilité unique, tenue par le Comptoir dans les conditions suivantes :

Chaque entreprise adresse au Comptoir, qui en opère le recouvrement, les factures correspondant aux livraisons faites.

Plus encore que la précédente, cette modalité facilite la fraude, les adhérents se sentant beaucoup moins soumis à la tutelle du Comptoir. Cette organisation présente toutefois l'avantage de laisser à chacun une liberté aussi large que possible et qui peut donner l'illusion de la liberté absolue. Cette formule permet de rallier les réfractaires à l'idée de syndicalisation. Elle représente la façon la plus aimable de s'entendre sans trop aliéner son initiative et sa liberté.

La répartition par zones de vente permet, en outre, un très bon aménagement du marché, en plaçant le consommateur à la porte du producteur, et en laissant à chacun le soin d'ajuster sa production sur les capacités d'absorption locales.

Cette formule présente, par contre, l'inconvénient de ne pas permettre la spécialisation si désirable des entreprises.

D'autre part, lorsque certains adhérents étaient déjà spécialisés avant la formation de l'entente, celle-ci ne peut empêcher que les anciens clients d'une production déterminée ne s'adressent aux entreprises correspondantes ce qui produit des chevauchements de zones.

Cette formule sera appliquée de préférence dans les industries concernant un produit peu varié, dans celles où les adhérents, par une longue connaissance réciproque, se font mutuellement confiance, en vue d'une organisation qu'ils devront observer sans contrainte ; également dans celles où l'esprit des adhérents n'est pas encore habitué aux formes d'organisations industrielles modernes. Dans ce dernier cas le Comptoir de répartition peut représenter une formule de début facilement acceptée par les non initiés, premier pas dans le sens d'une organisation ultérieure plus sérieuse.

c) Comptoirs de prix. — Par comptoir de prix, il faut entendre une organisation dans laquelle l'union des adhé-

rents aura pour objet exclusif le maintien des prix. La caractéristique du Comptoir de vente résidait dans le contrôle des trois principaux éléments de la fonction commerciale : recherche et répartition des débouchés, ajustement de la production, fixation du prix de vente.

Le Comptoir de prix bornera son action au contrôle du prix de vente sans apporter d'autres restrictions à la liberté commerciale des adhérents. Le Comptoir fixera le prix de vente et s'efforcera de le faire observer par application des pénalités en cas de fraude. Il doit être noté que, dans cette formule, le Comptoir agit sur l'élément le plus sensible de la fonction commerciale, le prix, dont les fluctuations ont une répercussion immédiate sur le marché.

Le contrôle des prix ne nécessitera d'ailleurs pas absolument la création d'un comptoir ; une simple entente de prix, un arrangement entre les producteurs suffiraient. Seulement, il faut toujours prévoir la fraude et alors s'impose avec la discipline syndicale, la création d'un comptoir capable d'agir effectivement sur les prix et d'en assurer le contrôle.

La limitation des prix revêtira des aspects divers, soit qu'on fixe une limite inférieure (cas général), soit qu'on fixe une limite inférieure et une limite supérieure, soit enfin, qu'on astreigne les adhérents à une déclaration des prix individuellement pratiqués afin d'assurer ensuite une répartition des charges ou une péréquation des prix par un système de cotisations et de ristournes.

d) Comptoirs de contingentement de la production. — Un comptoir de ce type agit directement et *uniquement* sur la production, en la restreignant ou en l'augmentant, dans le but de régulariser le marché, par une action indirecte sur les prix.

Le comptoir n'étant pas vendeur contrôlera difficilement l'obéissance des adhérents.

On se représente un comptoir de ce type sous la forme d'un bureau de statistiques renseignant les entreprises associées sur l'état du marché et leur conseillant un quantum de production propre à réaliser l'équilibre nécessaire.

e) **Comptoirs d'exportation.** — Ces comptoirs se consacrent exclusivement au marché d'exportation, dont ils favorisent l'accès aux entreprises adhérentes, en particulier par le jeu d'une caisse de primes à l'exportation, alimentée par des cotisations ou des prélèvements sur les opérations intérieures des adhérents.

Le comptoir d'exportation se présente souvent sous forme de filiale d'un comptoir de vente à l'intérieur ; (1) les deux organismes adoptent une politique concordante, par la faculté qu'ils possèdent de développer les placements à l'étranger. Ce comptoir rend les plus grands services à l'industrie qu'il contrôle en suractivant la production. L'organisation parallèle d'un comptoir intérieur et d'un comptoir d'exportation, après une période de légère augmentation des prix intérieurs, provoquée par le sacrifice de la vente à bas prix à l'extérieur (dumping), peut provoquer un abaissement du prix intérieur qui tendra à atteindre un jour le niveau du prix d'exportation.

Le résultat sera obtenu, le jour où la capacité d'absorption du marché extérieur aura provoqué un abaissement permanent du prix de revient par l'accélération de la production.

f) **Comptoirs d'achat de matières premières et d'approvisionnement.** — Autant que les comptoirs ayant pour objet la réglementation de la vente des produits, les comptoirs d'approvisionnement rendent de précieux services à l'industrie, par l'économie réalisée, en raison de l'achat en gros et du transport judicieux des matières premières nécessaires à leurs adhérents. Beaucoup moins importants que les précédents dont ils ne forment en général, qu'une section, ils allègent la tâche des entreprises et permettent l'égénéralisation d'une partie importante des charges qui pèsent sur la production. L'idéal serait que toutes les entreprises soient placées exactement dans les mêmes conditions de production : égalité des prix de

(1) Exemple. Avant la guerre, le Comptoir de Longwy et le Comptoir d'exportation des fontes de Meurthe-et-Moselle.

la main-d'œuvre et de la matière première rendue à l'usine. On tendrait ainsi vers l'homogénéité des prix de revient, ce qui faciliterait grandement la formation des comptoirs, aucun des adhérents n'ayant plus intérêt comme aujourd'hui à fonctionner isolément pour profiter de la marge importante de bénéfices, que lui procurent des conditions de production privilégiées.

Soulignons donc l'influence bienfaisante des ententes d'approvisionnement et entendons par là, à la fois l'achat des matières premières, le placement de la main-d'œuvre, l'organisation des entreprises et même leur armement. Cela implique la mise en tutelle : mais qu'importe, si l'aliénation d'une liberté aujourd'hui dangereuse donne à chacun la sécurité et la stabilité, éléments nécessaires au développement de l'industrie.

Le comptoir français type correspond, en fait, à la formule du comptoir *vendeur unique*, qui englobe tous les caractères des diverses formes que nous venons d'étudier. Chaque type de comptoir se rencontre cependant dans l'organisation économique de l'industrie. Plus ou moins coercitif, plus ou moins armé, plus ou moins actif, le comptoir prend sa forme d'origine, en raison de l'état du marché, de la nature de la production contrôlée, et de la mentalité des producteurs désireux de s'unir.

Nous verrons ce qu'il faut entendre par associations commerciales, ententes en général, consortium même, types d'organisation qui diffèrent peu, au fond de la formule des comptoirs, si l'on s'attache seulement au principe de l'organisation syndicale :

« s'unir pour détruire l'individualisme au mauvais sens du mot, c'est-à-dire les jalousies, les rancunes personnelles, entraves à tout progrès » (1).

S'unir pour créer le progrès, par la mise en commun de moyens et d'efforts qui se trouveraient autrement en par-

(1) *Rapport général sur l'Industrie française, 1919.*

tie absorbés par les luttes stériles qu'engendre la libre concurrence.

Forme juridique généralement adoptée par les comptoirs :

Un comptoir se formera, en général, par acte sous seing privé ou par acte authentique. Le plus souvent, il adoptera la forme de société par action de la loi de 1867.

Constitué sous forme de société, le comptoir acquiert une personnalité, une autorité et des moyens qui lui permettent de jouer un rôle efficace sur le marché. La forme de société est adoptée en particulier par les comptoirs ayant une initiative et une autorité réelles, tels ceux qui choisissent la formule du vendeur unique. La création d'un bureau commercial entraîne la formation d'une Société.

Le comptoir doit être une personne morale capable d'acquérir et d'aliéner, d'ester en justice, de passer des contrats, de transiger. Il doit posséder une délégation générale des adhérents, qui seront les actionnaires de la société.

La forme usitée est la Société anonyme dans laquelle les entreprises adhérentes se fondent, laissant au comptoir la responsabilité de ses décisions et de son action. On rencontre également la forme de société à capital variable qui présente l'avantage de faciliter l'accès de nouveaux adhérents. Dans la petite industrie, la forme de société en nom collectif, impliquant une confiance mutuelle supérieure, convient à la formation d'un comptoir entre un petit groupe de producteurs amis.

Sans doute, la formation d'une société consacre l'effacement des individus devant le comptoir. La chose est nécessaire. Les entreprises renoncent à la fonction commerciale pour toute une partie de leur production, elles n'entendent plus en supporter la responsabilité au-delà de leur participation dans le comptoir, sauf le cas de société en nom collectif. Elles peuvent ainsi se consacrer exclusivement à la production.

La forme de société, en même temps qu'elle donne une

personnalité au comptoir, lui assure une direction logique avec assemblée générale des adhérents, conseil ou comité de direction restreint, et directeur responsable de ses décisions, chef unique capable de suivre une politique commerciale raisonnée. Dans la plupart des cas, on ne fait, d'ailleurs, pas appel à un comité de direction qui, composé de quelques adhérents seulement, aurait tendance à imprimer au comptoir une orientation limitée à certains intérêts particuliers.

Il est en général, préférable de restreindre l'exécutif au Directeur responsable devant l'Assemblée où tous les adhérents ont voix délibérative.

« Le Président de l'Assemblée doit posséder sur ses collègues une grande autorité morale. Le Directeur assurément choisi en dehors du groupe, doit avoir la confiance de tous, une maturité d'esprit, une grande compétence et un sens profond de l'organisation collective de la vente, c'est-à-dire du marché et de son organisation. Il doit défendre les intérêts généraux et en même temps veiller à la sauvegarde des intérêts particuliers de manière que personne ne soit jamais lésé » (1).

Il doit entrer en contact avec les dissidents, essayer de les amener au comptoir, à défaut, passer avec eux des ententes réalisant partiellement une limitation de la concurrence qu'ils font à l'entente.

Il représente le lien entre chaque adhérent producteur et la clientèle ; on serait tenté de dire l'état tampon qui recueille et amortit les doléances des deux parties.

Au point de vue général, la forme de la société commerciale présente l'avantage de rendre publique, la création et les agissements du comptoir. Les syndicats de producteurs ne peuvent que gagner à cette publicité. Elle met au grand jour les moyens utilisés et les résultats obtenus par le comptoir, résultats de nature à faire naître la confiance autour des bonnes ententes. La législation moderne évolue, nous l'avons vu, dans un sens qui leur

(1) M. Armand Rousseau, vice-président de l'Union Céramique et Chaufournière de France. Conférence d'avril 1914.

est favorable. Le régime de la déclaration obligatoire que l'on voudrait voir imposer aux ententes, en particulier à celles qui s'appuient sur un simple acte sous seing privé, ne serait qu'un élargissement de ce qui est actuellement pratiqué par celles qui ont adopté la forme de société.

B. — LES ASSOCIATIONS COMMERCIALES

L'association commerciale est une forme de syndicat de producteurs extrêmement répandue. Sans prétendre à agir d'une manière aussi absolue que les comptoirs proprement dits, elle a également pour objet de mettre en harmonie la production et la consommation.

Une organisation de ce type conseillera généralement à chaque adhérent une zone de vente, cette zone étant autant que possible celle que l'adhérent s'était ouverte par son activité antérieure.

L'entente prévoit en outre, que l'excédent non écoulé de la production de chacun pourra être placé par l'association soit en France, en dehors des zones attribuées, soit à l'étranger.

L'entente a pour objet l'aide mutuelle, le partage des débouchés et la recherche de clients nouveaux, en particulier le placement à l'étranger de l'excédent de production. Elle se propose le maintien des prix et pour cela recommandera en général un prix syndical de vente, sans avoir toutefois le moyen de l'imposer.

L'entente ne vend pas, elle contrôle la vente ; elle est un bureau de statistiques et de renseignements. Des pénalités cependant peuvent être prévues et l'entente, dans ce cas, à l'exemple d'un comptoir, surveillera la fraude et appliquera des amendes.

L'entente se forme, en général sur les bases d'une entente tacite, ou d'un contrat sous seing privé. Elle adopte rarement la forme de société. On la rencontre dans l'industrie textile par exemple, sous forme de syndicat professionnel ou de simple association. Elle est rémunérée de ses dépenses par des cotisations, basées sur le chiffre

d'affaires de ses adhérents ; ceux-ci conservent une liberté d'action absolue dans la zone de vente, qui leur est attribuée. Les opérations extérieures se font, en général, par l'intermédiaire des intéressés eux-mêmes, l'Association se bornant à leur indiquer les débouchés possibles.

Cette forme de syndicat, qui varie de l'entente tacite au comptoir, si l'on envisage son organisation et ses effets, est extrêmement répandue dans la grande et la petite industrie. L'absence fréquente de caractère juridique précis la met à l'abri des poursuites arbitraires. Tout comme un Comptoir, l'Association agit comme soutien des prix par son action répartitrice, qui réduit la concurrence que les adhérents se faisaient inutilement sur le même marché.

C — LES PARTICIPATIONS ET LES FUSIONS

Nous devons étudier cette forme supérieure de l'entente industrielle, bien qu'il paraisse impropre de parler d'entente dans le cas des fusions où l'on se trouve en présence d'une seule société, voire même dans celui des participations, dans lequel l'entente résulte de la pénétration des intérêts, d'où découle une politique commune. Nous avons eu l'occasion de développer ce point au titre I. Sans doute, une fusion représente un retour vers l'individualisme ; mais le fusionnement des entreprises poussé à l'extrême entraîne le contrôle de toute une branche industrielle par un seul groupe de capital ; il est donc en mesure d'agir sur le marché tout comme un syndicat par réglementation de la production et des prix. Seulement, il procède par autorité au lieu de procéder par entente.

Nous parlons des fusions parce que, en particulier dans la grande industrie, l'entente suppose un certain état de concentration préalable. Il y a une interdépendance entre les divers systèmes d'organisation économique. On peut dire que la fusion représente un premier degré d'or-

ganisation, le deuxième degré étant atteint soit dans la formule du trust, soit dans celle du cartel.

La concentration est nécessaire à l'entente, non seulement parce que le groupement ne peut s'adresser qu'à des forces déjà affirmées, à des entreprises viables, mais aussi parce qu'une entente ne peut contrôler qu'une partie de la production : la production standardisée. Chaque entreprise conserve donc, pour une part souvent très importante de son produit, une indépendance qui la met à la merci d'un marché d'autant plus difficile qu'il s'agit de produits spéciaux ou nouveaux, objets d'une concurrence très active. Il ne faut pas qu'à l'occasion de luttes concernant un produit que l'entente ne surveille pas, certaines entreprises, insuffisamment puissantes, disparaissent. Il y aurait là un élément d'instabilité préjudiciable à la bonne marche de l'entente. Le plus grand degré de résistance des entreprises concentrées amortit cet inconvénient.

La fusion est intéressante, et par ses effets et par son caractère juridique.

1^o Par ses effets. — Nous ne sommes plus en présence d'une discipline imposée, souvent lourde à supporter, mais volontaire. Les décisions sont prises d'un commun accord, chacun participant, par le jeu de la fusion des intérêts, au Conseil directeur des entreprises voisines, et, dans le cas de fusion totale, chacun ayant remis, au Conseil directeur d'une seule société, le soin de mener la barque pour tout le monde.

La répartition du produit, la fixation des prix, le placement des excédents de production résultent des décisions prises par le Conseil d'administration en réunions périodiques, qui permettent de suivre de près les fluctuations du marché et de régler la production et les prix d'une manière aussi précise que possible.

Alors que l'entente telle que nous l'avons précédemment étudiée tire ses pouvoirs d'un contrat établi dans ses grandes lignes pour plusieurs années (c'est-à-dire, en principe, immuable pendant cette période, quelle que soit l'évolution du marché), la participation et la fusion

sont en mesure d'agir, au jour le jour, dans l'intérêt de tous les producteurs ainsi que pourraient le faire les individualités elles-mêmes. Notons-le à cet égard : dans la pratique il faut une nécessité impérieuse pour provoquer la modification des statuts ou des règlements d'un comptoir. Il y a un trop grand danger de dissolution le jour où le pacte syndical étant remis en question, certains appétits se font jour dans le sens de la modification des quantum.

2° Par son caractère juridique. — Une société unique, légalement constituée, (cas de fusion totale) est, sous la législation actuelle à l'abri de toute suspicion de coalition entre ses actionnaires : d'autre part, dans le cas de participations, plusieurs sociétés n'ayant aucun lien contractuel entre elles, concernant la vente de leurs produits, mais seulement des intérêts financiers communs, peuvent difficilement subir le reproche de coalition, faute de preuves matérielles.

Le procédé de participation ou fusion au deuxième degré en honneur aux Etats-Unis, en raison de la prohibition légale à l'égard des ententes, (SHERMAN act.), et qui se traduit dans ce pays par la constitution de *holding trusts*, chaque jour plus puissants, tend à se développer actuellement en France, ainsi que cette étude le fera ressortir par ailleurs.

Cette évolution de l'entente industrielle dans notre pays tire ses causes, d'une part, de l'insécurité résultant de la loi et des fluctuations de la jurisprudence, même à l'égard des syndicats honnêtes ; d'autre part, de l'avantage que présente l'organisation par fusion ou participation ; dans cette forme d'organisation, il n'y a pas besoin de gendarme, ce qui est peut-être fait pour satisfaire davantage le caractère français.

D. — LES CONSORTIUM

Il est enfin, un type d'organisation de l'industrie en honneur aux époques où les circonstances nécessitent l'intervention gouvernementale, telle, une période de

guerre. Le Gouvernement, dans le but d'assurer, sous son contrôle, le ravitaillement du pays, engage les entreprises à se grouper en consortium, qui contrôlent d'une part, la production nationale et l'importation, et d'autre part, la répartition intérieure des matières premières ou denrées indispensables à l'économie nationale (charbons, pétrole, fer, produits chimiques, blé, etc...).

La France a connu, pendant la guerre, plusieurs exemples de ces organisations, qui ont rendu d'incontestables services en même temps que leur gestion trop administrative soulevait parfois les plus amères critiques.

Dans ce système, l'Etat se fait acheteur unique afin de briser une concurrence, interdite en période troublée.

Nous avons ainsi connu, pendant la guerre, les consortium des produits métallurgiques, sous le contrôle de la commission interministérielle des métaux et fabrications de guerre, des sucres, des pétroles, du charbon, etc...

L'organisation de ces consortium résulte également de la difficulté qu'éprouveraient les particuliers, en période de guerre, à obtenir, pour leurs achats les crédits nécessaires à l'étranger. L'Etat substitue son crédit à celui des particuliers, pour la conclusion d'accords financiers parallèles aux opérations d'importation des produits qui font l'objet de son contrôle.

Quelles que soient les critiques élevées contre elle, il faut reconnaître que cette organisation de centralisation et d'importation des produits de première nécessité, a fait faire en France pendant la durée de la guerre, un pas important à l'idée d'organisation industrielle, chose intéressante pour la consécration future des syndicats de producteurs.

Section II. — Les syndicats d'après guerre correspondant aux différents types connus.

Après avoir essayé de définir les caractères essentiels des différentes formes d'entente connues en France, au lendemain de la guerre, nous allons étudier les principaux

syndicats réorganisés ou créés dans l'industrie française au cours de la période, qui nous sépare de la fin des hostilités. Nous nous proposons, non de rechercher et de citer tous les syndicats de producteurs existant en France depuis la guerre dans les diverses branches de l'industrie, mais de faire connaître un choix des plus caractéristiques d'entre eux.

A. — LES SYNDICATS D'AVANT-GUERRE RÉORGANISÉS.

Au lendemain de la guerre, s'est dessiné un vaste mouvement de réorganisation de l'industrie. Il était naturel que les anciens syndicats de producteurs mis en sommeil pendant la durée de la guerre, soient les premiers à y participer.

1^o Les Comptoirs. — Les principaux comptoirs de la métallurgie : comptoirs de LONGWY, comptoirs des FONTES HEMATITES, comptoirs des TÔLES ET LARGES PLATS, DES POUTRELLES, etc..., reprennent leur activité.

Le comptoir de LONGWY qui englobait avant la guerre tous les fondeurs lorrains français et s'était constitué en 1876 dans le but de faire connaître les fontes lorraines, avait dû cesser ses opérations commerciales en août 1914 en raison de l'occupation allemande. Le Comptoir d'EXPORTATION DES FONTES DE MEURTHE-ET-MOSELLE qui était jumelé avec le Comptoir de LONGWY, mais s'occupait spécialement de la branche d'exportation, utilisait les mêmes locaux et le même personnel et s'était trouvé dans le même cas. Ces organismes s'étaient mis, pendant la durée des hostilités, à la disposition du Gouvernement et avaient joué en matière métallurgique le rôle de consortium. Le Comptoir d'exportation notamment, devint Comptoir d'importation des matières premières ou des produits ouvrés nécessaires aux fabrications de guerre. Toute activité syndicale cessant, le personnel et les bureaux furent mis à la disposition du ministère de l'Arme-

ment, qui réglait l'importation et la répartition des matières nécessaires aux fabrications de guerre (1).

Dès 1919 l'activité syndicale reprend. Le Comptoir de LONGWY se reconstitue entre ses anciens adhérents. Il est même question alors d'englober immédiatement dans son activité les usines allemandes des territoires reconquis. Ce projet ne peut malheureusement aboutir pour des considérations d'ordre administratif d'une part (les usines reconquises étant placées sous séquestre) et d'autre part, en raison des difficultés de remise en activité de ces usines, faute de capitaux et d'approvisionnement. Reconstituées entre des mains françaises elles devaient toutefois se grouper ultérieurement avec le comptoir de LONGWY.

En matière de produits demi ouvrés ou ouvrés, le COMPTOIR DES TUBES, né en 1906, sous la dénomination de SYNDICAT DES TUBES, s'est reconstitué au lendemain de la guerre. Ce syndicat contrôle une certaine catégorie de la production : les tubes d'acier, les tubes usinés par rapprochement. Il y a, en effet, trois procédés de fabrication des tubes : tubes par rapprochement, tubes sans soudure, tubes ouvragés pour usages spéciaux. Nous verrons ultérieurement que les tubes sans soudure ont fait l'objet d'une simple entente. Seuls les tubes par rapprochement ont permis, en considération de l'homogénéité du produit, la création d'un véritable comptoir. Ce syndicat avait pris pour base de limitation de la production de ses adhérents, le nombre des fours à feu. Au lieu que soit fixé un quantum, chaque adhérent était autorisé à mettre n... fours en marche, ce qui représentait un avantage au point de vue de la production et de la meilleure utilisation des fours, et pour le personnel qui recevait des primes à la production.

A cet égard notons que la limitation indirecte de la production, par fixation de la puissance des moyens mis en œuvre, est, de beaucoup, supérieure à la formule du quantum, si l'on envisage seulement le rendement. Ce procédé toutefois présente l'inconvénient de rendre plus difficile le contrôle de la production ; des autorisations

(1) ROBERT PINOT, *Le comité des Forges au service de la nation.*

sont en effet nécessaires pour des fours à feu complémentaires correspondant aux commandes à l'exportation que le Comptoir ne contrôle pas.

Le Comptoir s'est reformé en 1921, selon la formule habituelle des comptoirs français, et sous le nom de **COMPTOIR DES TUBES USINÉS PAR RAPPROCHEMENT**.

A la différence du syndicat qui contingentait la production seulement par le système des fours à feu, laissant la vente libre, le Comptoir est vendeur unique à l'intérieur et il règle la production par le système des quantum. Le marché extérieur est libre. Pour le marché intérieur le Comptoir possède un bureau de vente, il contrôle toute la gamme des produits soudés par rapprochement.

Constitué sous forme de société anonyme, ce Comptoir prévoit des réunions mensuelles, au cours desquelles sont fixés les prix applicables pour le mois suivant. Les quantum de production individuelle sont établis au prorata des situations acquises avant la guerre, compte tenu de l'outillage, de la situation financière et de l'ancienneté des entreprises. Le facteur situation financière est à retenir : car, en toute justice, une entreprise qui possède des réserves suffisantes pour résister pendant les mauvaises périodes, a droit à une plus large participation dans l'entente : elle est, en effet, un élément de sécurité, qui permettra aux adhérents moins solides de franchir le mauvais pas d'une période de « vaches maigres », sous la sauvegarde de l'entente et de se relever ensuite.

Le Comptoir prévoit des pénalités pour les excédents de production trimestriellement reconnus par rapport aux quantum.

Le Comptoir ne vend pas à l'exportation ; il verse toutefois des primes à l'exportation sur les fonds d'une caisse, alimentée par des cotisations prélevées, à la tonne vendue sur le marché intérieur.

Adhérent au Comptoir : le groupe de LOUVROIL et RECQUIGNIE, formé au lendemain de la guerre, grâce au rachat par la Société de LOUVROIL des dommages de guerre de RECQUIGNIE et de HAUMONT (usine non reconstituée). Ce groupe possède à Montluçon une usine créée

pendant la guerre qui, sans adhérer au Comptoir, en reçoit cependant des renseignements et des commandes. Les sociétés suivantes adhèrent également : MONTBARD-AULNOYE, MÉTALLURGIQUE DE L'ARIÈGE, ESCAUT ET MEUSE, VINCEY.

Parmi les dissidents, on peut relever comme société importante : DYLE et BACALAN.

La production ainsi contrôlée des tubes par rapprochement atteint 20 à 25.000 tonnes ; la production totale en France n'excède pas 30.000 tonnes ; soit un contrôle portant sur 80 0/0 environ de la production totale.

Nous nous sommes étendus sur les caractéristiques de cette entente, parce que le comptoir des tubes est le seul comptoir métallurgique important ayant résisté à la tourmente de 1922, prouvant, par là, l'excellence de sa formule et l'efficacité de son intervention.

Cette formule est cependant dans ses grandes lignes, celle des comptoirs métallurgiques dissous. Peut-être le comptoir des tubes résiste-t-il parce qu'il s'adresse à une production beaucoup moins importante que celle contrôlée par les comptoirs de la grosse métallurgie. Peut-être aussi, parce que le placement d'un produit spécial, comme les tubes, sur un marché limité, est particulièrement propice à la formation d'un syndicat.

2° Les associations commerciales. — Les Associations commerciales en sommeil pendant la guerre ont également repris leur activité au lendemain des hostilités. La plus importante d'entre elles, l'Entente des houillères du Nord et du Pas-de-Calais, l'OFFICE DE DOUAI, créé le 18 février 1903, dissous pendant l'occupation qui immobilisait l'ensemble du bassin houiller, s'est reconstituée au lendemain de l'armistice. Cette reconstitution, faite sur les bases anciennes, compte tenu des circonstances nées de la guerre, (ouverture du marché français aux houillères de la Sarre, récupération des houillères de Lorraine annexée, livraisons de la Rhur, en exécution du traité de paix) a été rapidement sanctionnée par l'ensemble des compagnies et fonctionne actuellement à la satisfaction générale sous le nom de COMPTOIR D'EXPANSION DES

MINES DU NORD ET DU PAS-DE-CALAIS. Un examen spécial de cette entente particulièrement intéressante sera fait au cours de cette étude.

3° Les participations et les fusions. — Les participations et les fusions d'entreprises existant avant la guerre se sont trouvées au lendemain des hostilités en état de continuer aussitôt leurs opérations. Nous verrons que de nouvelles participations se sont créées, que les anciennes se sont développées, que, dans certaines industries, le phénomène de concentration et d'intégration se développe chaque jour davantage. Les établissements SCHNEIDER (LE CREUSOT, LE HAVRE) en sont l'exemple le plus remarquable dans la période actuelle. A côté de leur production métallurgique pure (fonte, blooms, billettes) et de leurs produits demi-ouvrés (tubes, fer à T, poutrelles, etc.)... ils fabriquent des produits finis (outillage, matériel de chemins de fer, automobiles, avions, constructions métalliques).

C'est là ce que l'on a appelé la politique du bazar ou du magasin de nouveautés.

Au lendemain de la guerre, alors que toutes les entreprises des pays belligérants ou neutres ont développé leur armement industriel, les moyens de production ont une capacité excédant les possibilités d'absorption du marché mondial. Certains neutres, autrefois nos clients, ont été amenés pendant la guerre à créer sur leur territoire les industries qui leur faisaient défaut, ce qui a fermé certains marchés aux vieilles puissances industrielles de l'Europe. On ne conçoit pas dans ces conditions comment certaines grandes entreprises ont pu renoncer aux bénéfices des ententes à une époque où le marché allait en se resserrant. Ces entreprises se sont jetées dans la voie égoïste de l'individualisme, de la concentration et de l'intégration verticale et horizontale. Peut-être faut-il voir là le désir d'imiter les grands KONZERNs allemands, ceux de THYSEN, KLOEKNER, KRUPP, STINNES, etc... Peut-être devons-nous nous réjouir que de puissantes maisons se dressent en France en face de ces MAGNATS de la Ruhr, avec lesquels nous devons sans doute entrer

un jour en relations directes. On peut se demander toutefois si la spécialisation de la production industrielle n'est pas susceptible de donner un meilleur rendement et de meilleurs produits. Les entreprises spécialisées, étant groupées, par ailleurs, en syndicats de producteurs, seraient capables, mieux peut-être que des entreprises isolées, aussi puissantes soient-elles, de traiter d'égal à égal avec les KONZERNs étrangers.

Il ne faut pas l'oublier : l'entente, à l'égal de l'intégration, donne de sérieux avantages : elle abaisse les prix de revient ; elle active la recherche du progrès. Elle permet en outre à tout le monde, de vivre en limitant la rapacité de chacun. On peut donc s'étonner de voir combien la vague d'individualisme née après la guerre, s'est développée dans la grande industrie.

Après SCHNEIDER, nous pouvons citer dans le domaine de l'électricité, la Société pour l'exploitation des procédés THOMSON-HOUSTON. La Thomson procède par voie de rachat des entreprises qu'elle désire englober. En France et dans l'Afrique du Nord, se développe chaque jour davantage cette puissante entreprise qui prend peu à peu des allures de trust. Dans l'industrie chimique enfin la Compagnie des produits chimiques et des produits électro-métallurgiques : ALAIS, FROGES et CAMARGUE, plus connue sous le nom de PECHINEY, est une de ces entreprises tentaculaires, qui sont en train de transformer notre grande industrie à la mode américaine (1). Sans souscrire intégralement à cette opinion probablement tendancieuse, nous devons toutefois constater l'extraordinaire développement de cette affaire, qui opère une concentration à la fois horizontale et verticale, s'occupant, à côté des branches principales de son activité (produits chimiques et produits électro-métallurgiques), d'un grand nombre de productions connexes. PÉCHINEY, qui avait absorbé avant la guerre des entreprises telles que les PRODUITS ÉLECTRO-CHIMIQUES ET MÉTALLURGIQUES DES PYRÉNÉES, les FORCES MOTRICES ET USINES DE L'ARVE, L'ÉLECTRO-

(1) *Les Nouvelles politiques et financières*, 15 avril 1924.

MÉTALLURGIQUE FRANÇAISE DE FROGES, a poursuivi, depuis l'armistice, cet énorme effort de concentration. La Société possède, à ce jour, des établissements dans une quinzaine de départements et, comme il arrive en pareil cas, verra probablement, dans l'avenir, sa puissance s'accroître de celle des entreprises, qui se laisseront englober par elle, plutôt que de courir le risque d'une concurrence difficile. PÉCHINEY contrôle la majeure partie de la production française de l'aluminium.

Ces quelques exemples montrent combien s'amplifie à notre époque le mouvement de concentration dans toutes les branches de l'industrie. Il semble que, depuis la guerre, l'intégration proprement dite soit à l'ordre du jour. Nous voyons cependant la modalité de participation jouer également un rôle de tout premier plan dans ces organisations.

B. — LES SYNDICATS NOUVELLEMENT CRÉÉS SUR LA BASE DES ANCIENNES FORMULES :

1^o Les Comptoirs. — Dès 1919, à la faveur du renouveau d'activité syndicale, de nouveaux comptoirs se créent dans la métallurgie.

LE COMPTOIR SIDÉRURGIQUE se forme dans les premiers jours de 1919, avec, pour objet, le contrôle de la vente des fontes d'exportation, ainsi que des fers en U et des poutrelles. L'ancien COMPTOIR DES POUTRELLES se trouve donc englobé dans le nouvel organisme.

Le comptoir sidérurgique est venu au monde avec l'encouragement officiel du Gouvernement, aussi étrange que cela puisse paraître, étant donné les prohibitions de la loi à l'égard des ententes.

En fait, il faut se reporter à la situation de la métallurgie après la guerre, pour saisir la portée du geste gouvernemental : La victoire plaçait notre grosse métallurgie en face d'un problème immense et extrêmement complexe. Les usines de Lorraine désannexée, devenaient françaises

et celles de la Sarre allaient se trouver englobées dans notre frontière douanière. Les conditions du Traité de paix provoquaient brusquement une extension considérable de la capacité de production sidérurgique française, qui se trouvait presque doublée, tandis que la capacité d'absorption du marché national ne s'était pas accrue et même se trouvait momentanément réduite. Une crise mondiale s'annonçait en même temps, dans l'industrie métallurgique, venant aggraver la situation, en rendant à peu près impossible tout commerce d'exportation.

« Dans ces conditions laisser la concurrence se donner libre cours, c'était permettre aux établissements les plus puissants d'écraser les plus faibles, c'était condamner à mort une partie de notre industrie sans lui permettre d'attendre le rétablissement de circonstances plus favorables, c'était enfin, sacrifier dans une certaine mesure les fruits de la victoire qui avait permis d'accroître le patrimoine industriel du pays » (1).

Le Gouvernement désirait, en outre provoquer une baisse des produits métallurgiques, qui aurait eu pour résultat de surexciter la demande et d'entraîner une remise en marche rapide des ateliers de constructions mécaniques. Il y avait à cela le double avantage d'éviter le chômage, par le passage rapide des productions de guerre aux travaux de la paix, et de provoquer l'amortissement rapide des commandes de guerre, dont l'armistice n'avait pas arrêté la fabrication.

Le Gouvernement décida donc de verser des allocations aux usines mal placées pour l'abaissement du prix de revient : mais il fallait un organisme pour contrôler les conditions de production de ces usines ainsi que leur prix de vente. Il était naturel que l'on s'adressât à une entente et au type d'entente qui avait fait ses preuves dans le passé. Ainsi se créa le COMPTOIR SIDÉRURGIQUE, selon une formule analogue à celle du COMPTOIR DE LONGWY, et, nous le répétons, avec l'encouragement, on peut même dire, à l'instigation du Gouvernement (2).

(1) Supplément au journal *l'Usine*, 27 décembre 1922.

(2) Renseignements puisés dans le *Comité des Forges pendant la guerre* (ROBERT PINOT).

M. LOUCHEUR, ministre de l'Armement, encouragea l'établissement du nouveau comptoir, qui devait, en outre, fournir un service commercial aux anciennes usines allemandes séquestrées. Mais si, M. LOUCHEUR, industriel, était porté à pousser le mouvement d'organisation industrielle, M. LOUCHEUR, ministre, n'a pas pu signer les décrets sanctionnant l'utilisation des services d'un syndicat de producteurs par l'Etat. En fait, le jour où il s'est agi de vendre la production des usines séquestrées, on refusa le Comptoir sidérurgique, qui, pendant les premiers mois de 1919, avait cependant commencé à s'occuper utilement de cette tâche. Un groupement gouvernemental des usines séquestrées fut créé à cet effet, et fonctionna, d'avril 1919 à janvier 1920, pour la vente des produits de ces usines. A la levée des séquestres le groupement s'est dissous, et les usines sont venues se grouper avec les adhérents du Comptoir sidérurgique à l'exception de la Société d'HAGONDANGE.

Le Comptoir ne fut pas plus heureux dans son rôle de soutien du gouvernement pour une politique d'abaissement des prix, le projet d'allocation gouvernementale aux usines défavorablement situées, ayant été abandonné. Le Gouvernement se servit toutefois du nouvel organisme en vue de faciliter la reconstitution de la marine marchande, dont il avait assuré la gestion pendant la durée des hostilités. Il s'agissait d'obtenir à des prix raisonnables la fourniture des tôles et des profilés nécessaires. Ce fut l'objet de la convention du 30 juillet 1919 entre le Ministère de la Reconstitution industrielle, le groupement des producteurs de tôles et profilés et le COMPTOIR SIDÉRURGIQUE.

LE COMPTOIR SIDÉRURGIQUE a été fondé le 1^{er} janvier 1919, pour une durée de 50 ans, selon une formule analogue à celle des grands comptoirs métallurgiques français (Comptoir de LONGWY, comptoir des POUTRELLES, Comptoir des TÔLES ET LARGES PLATS). Créé sous forme de société anonyme à capital variable (initialement 2.000 actions de 500 francs), il se propose l'achat et la vente de tous produits métallurgiques, mais, plus particulièrement, des poutrelles et des fers en U.

Peuvent seuls être actionnaires du Comptoir les Sociétés ou personnes dont les établissements ont pour objet de fabriquer les produits visés dans un contrat qu'elles signent au moment de leur adhésion. Le nombre d'actions consenties est fonction de la production attribuée à chacun. Tout membre du Comptoir a droit à une part déterminée dans l'ensemble des commandes enregistrées, cette part étant mesurée par son quantum de production. Ce quantum est établi par usine, calculé en principe selon les moyens de production de chacune d'elles, compte tenu d'un minimum indispensable pour leur marche économique. Le Comptoir s'efforçait ainsi de répartir aussi équitablement que possible la charge du ralentissement d'activité auquel toutes les usines se trouvaient contraintes par le malheur des temps.

Les statuts de la Société ne diffèrent pas de ceux d'une Société anonyme ordinaire ; nous allons examiner le contrat passé entre les adhérents, qui marque le caractère de cette entente :

Le Comptoir est vendeur unique pour les produits de ses adhérents. Chargé à l'origine de la vente à l'intérieur et de l'exportation, il a dû par la suite se limiter au marché intérieur, devant l'opposition des usines de la Sarre. Celles-ci, assurées de débouchés à l'exportation, en raison de leur situation antérieure, ne voulurent point accepter le contrôle du syndicat sur ce marché. Le Comptoir est responsable de l'alimentation des carnets de commandes des usines adhérentes (dans la limite des quantum). Il contrôle les prix afin de conserver une action directe sur le marché. Pour accroître la vente, il peut se servir des organisations déjà existantes, (marchands de fer et constructeurs) ; les marchands de fers commandent, en gros, aux producteurs, des poutrelles qu'ils revendent, en demi-gros, ou au détail. Ils doivent bénéficier de l'économie réalisée par le producteur qui est ainsi mis en mesure de travailler en gros. Ils doivent également être indemnisés de l'intérêt des capitaux qu'ils immobilisent en stockant dans leur magasin. Autrement dit, le Comptoir organise le stockage en seconde main chez des entreposi-

taires, ce qui permet d'assurer des débouchés permanents sur le marché. Il en résulte une marche continue des usines, donc une meilleure utilisation du personnel et du matériel, provoquant une amélioration des prix de revient.

De même les constructeurs qui désirent constituer des stocks bénéficient, à l'égal des marchands de fer, d'une bonification proportionnelle à l'importance des stocks constitués, c'est-à-dire des capitaux immobilisés.

Par contre, les intermédiaires, qui ne possèdent pas de magasins, et ne sont pas en mesure de stocker sont traités selon les conditions normales de vente au consommateur ordinaire.

Les prix de vente sont calculés de manière que les produits rendus à destination reviennent à l'acheteur à un prix indépendant de la situation géographique de l'usine livrancièrè. LE COMPTOIR SIDÉRURGIQUE réalise une péréquation des conditions géographiques de la production, en agissant directement sur les prix de vente au lieu d'opérer par indemnisation des usines les moins bien situées, comme nous le montrera l'étude du Comptoir des Tôles et Larges Plats.

Le Comptoir a fonctionné pendant une durée trop limitée (1919-1922) pour qu'il soit possible de déterminer les résultats de son activité (1). Il a rendu toutefois le gros service de faciliter, à une époque difficile, la venue sur le marché français des usines reconstituées de Lorraine et de Sarre. Il a certainement joué en cela un rôle bienfaisant en amortissant les conséquences, qui auraient pu être désastreuses, de l'absorption brutale de leurs produits par le marché français. On peut déplorer que ce Comptoir ait prématurément disparu ; car le rôle joué avant la guerre par le Comptoir des poutrelles, son prédécesseur (éducation de la clientèle, accroissement considérable de la pro-

(1) L'*Usine* du 27 décembre 1922, constate toutefois que, sous le régime du Comptoir, le coefficient de hausse des produits métallurgiques sur les prix d'avant-guerre est de 2,5 seulement, alors que le coefficient oscille entre 3 et 4 dans les autres industries.

Cette remarque est judicieuse, sous réserve de l'observation que la métallurgie française a bénéficié au cours des années 1921 et 1922, de livraisons de coke de réparations à prix réduit.

duction, standardisation du produit, stabilisation des prix) était la garantie des possibilités qui attendaient ce nouveau Comptoir, possibilités qui demeurent en germe pour le cas où il viendrait à se reconstituer.

2° Les associations commerciales. — A côté des comptoirs s'étaient créées dans la métallurgie, en même temps que dans beaucoup d'autres industries, des ententes, soit tacites, soit écrites, qui jouaient, en réalité, le rôle de comptoirs sans en emprunter le caractère impératif. Ces ententes, dont le développement devait se précipiter avec la chute des comptoirs, groupent, dans la métallurgie, les différentes usines en un certain nombre d'associations commerciales à délimitation, soit géographique, soit connexe à certaines conditions de vente : elles peuvent avoir pour objet de grouper en un seul lot toute la gamme des produits. Dans ce cas, le groupement possède une diversité de moyens telle qu'il est en mesure de jouer un rôle efficace sur le marché, en raison de l'importance et de la variété des débouchés qu'il est capable de satisfaire.

Une de ces ententes a conservé la dénomination de comptoir : LE COMPTOIR MÉTALLURGIQUE LUXEMBOURGEOIS (COLUMETA).

Cette entente s'est créée en 1920 entre les aciéries réunies de BURBACH EICH DUDELANGE et la Société métallurgique des TERRES ROUGES, pour la vente de leurs produits.

En fait, on ne peut voir là un comptoir au sens où nous entendons ce mot, mais bien un simple service commercial, correspondant à un groupe d'usines ayant des intérêts communs. Les ententes embryonnaires dont nous voulons parler en ce moment correspondent souvent à des entreprises qui se contrôlent mutuellement par le procédé de l'échange d'actions.

La Société des FORGES ET ACIÉRIES DU NORD ET DE L'Est qui groupe un certain nombre de sociétés métallurgiques à intérêts liés situées dans le Centre, l'Est et le Nord de la France correspond au même type d'entente sans pour cela porter le nom de comptoir. De même, le groupement des HAUTS-FOURNEAUX DE LA MARINE ET D'HOMÉCOURT, ETC...

A côté des associations commerciales de la métallurgie, nous trouvons dans une autre branche de l'activité industrielle, le textile, un grand nombre d'ententes, en général tacites, groupant les producteurs au gré des nécessités ou des sympathies. Ces ententes ne participent pas directement à la fonction commerciale ; chaque producteur reste maître de la production et de la vente, mais il s'engage à observer certaines conditions de vente, à respecter certaines zones de vente, parfois à se conformer à un prix débattu en commun ou à une limitation de production.

Ces ententes, pour être tacites, n'en sont pas moins honnêtes. Là où un comptoir ne réussit pas à se former, elles jouent un rôle très utile en atténuant les effets de la concurrence ; par la constitution de groupes de producteurs, mieux armés pour se neutraliser, mutuellement, que ne le seraient des individus isolés.

De nos jours on peut être assuré que là où il y a commerce, il y a entente, l'un ne va pas sans l'autre. Aux époques comme celle que nous traversons où des formes d'organisation, telles que les comptoirs, disparaissent, on peut croire que ceux-là mêmes qui leur ont porté les coups les plus violents sont amenés, au lendemain de la dissolution de l'entente type à en créer une autre sous une forme différente, en général atténuée, mais toujours active. Les producteurs ne sont pas libres ; ils doivent se surveiller les uns les autres, se neutraliser mutuellement, évoluer dans la complexité de problèmes qu'un individu isolé serait incapable de résoudre.

Une organisation industrielle s'impose à notre époque et, malgré les apparences, le mouvement est en progrès. Les comptoirs dissous se reformeront. Les ententes tacites ou sans forme juridique certaine correspondent à des comptoirs en sommeil.

B. LES SYNDICATS ORGANISÉS DEPUIS LA GUERRE SELON UNE NOUVELLE FORMULE.

Il s'est formé, depuis la guerre, un certain nombre d'ententes sur des bases nouvelles, qui les placent à mi-chemin

entre le comptoir proprement dit et la simple entente telle que nous venons de la décrire.

Il semble que le but de ces organismes nouveaux soit de se constituer selon une formule plus aimable que celle des comptoirs, sans abdiquer pour cela la totalité de leurs moyens d'action. Ces ententes se proposent, en même temps, de conserver sur leurs membres une autorité, soit effective, soit seulement morale, plus importante que dans la simple entente tacite, où les adhérents, dans bien des cas, seraient enclins à faire un peu litière d'engagements non contractuels à la faveur d'une impunité assurée. Elles s'adressent enfin non à de petits groupes, mais, à la majorité des producteurs d'une branche déterminée. Ces nouvelles formes d'ententes, sans revêtir un caractère juridique certain, portent parfois le nom de comptoirs (**COMPTOIR DES CARREAUX DE GRÈS**), probablement afin de maintenir présent, à la mémoire de leurs membres, l'objet qu'elles se proposent.

Parmi ces nouvelles organisations nous relevons l'**ENTENTE DES TUBES SANS SOUDURE**.

Nous avons déjà vu que, parmi les anciens comptoirs d'avant-guerre réorganisés, figurait le **COMPTOIR DES TUBES USINÉS PAR RAPPROCHEMENT**, reconstitué en 1921 et issu de l'ancien **SYNDICAT DES TUBES**. Il ne doit pas toutefois être confondu avec l'entente dont nous voulons parler, qui correspond à un produit différent : le tube usiné sans soudure.

Il y a, en effet, trois procédés de fabrication des tubes sans soudure correspondant à trois qualités déterminées : procédé par emboutissage pour les tubes d'utilisation courante ; procédé **MANNESMAN**, pour les tubes de chaudière ; procédé américain également pour les tubes de chaudière et plus spécialement pour la marine.

Il s'est formé une simple entente pour la vente de ces produits et non pas un comptoir pour les raisons suivantes :

1^o Raisons techniques relatives à la diversité des procédés de fabrication ;

2^o Raisons personnelles à chaque usine : aucune entreprise n'accepte de se lier par un contrat de longue durée, par

crainte de ne pouvoir profiter librement des avantages qui résulteraient de la découverte d'un procédé de fabrication nouveau.

3^o Raisons économiques : le marché est relativement restreint pour une production qui est susceptible de s'accroître énormément. Le tube sans soudure est un produit de grand rendement, une fois l'outillage constitué. Les entreprises redoutent dans ces conditions de se lier les mains pour le cas où le marché d'exportation n'absorberait pas tout l'excédent de production.

4^o Raisons de convenances de la clientèle. — La clientèle est composée principalement de consommateurs officiels ou semi-officiels (Postes et Télégraphes, Municipalités, Compagnies de chemins de fer, Département de la Marine, etc...) qui, selon la formule administrative, ne tiennent pas à s'adresser à un groupement unique et doivent procéder réglementairement par appel à la concurrence. L'entente est incontestablement connue, elle est même acceptée parce qu'elle ne constitue pas une entente de prix. L'ENTENTE DES TUBES SANS SOUDURE résulte d'un engagement par écrit, révocable par préavis très court. Elle n'agit que sur la production. Elle correspond donc à nos comptoirs de contingentement de la production. Elle la limite pour chaque usine au prorata de son outillage. En raison de la présence de nouvelles usines, nées de la guerre, il n'a pas été possible de prendre pour base la production d'avant-guerre. Il en est tenu compte cependant pour les usines anciennes.

Font partie de l'entente les usines adhérentes au Comptoir des tubes usinés par rapprochement dont nous avons déjà parlé.

L'entente est un organisme de contrôle de la production et de statistiques. Des réunions hebdomadaires réunissent les adhérents chez l'un ou l'autre d'entre eux. C'est là que les commandes, reçues par chacun d'eux, se répartissent en considération des frais de transport (zone de vente) et des possibilités de production de chaque usine (délais de livraison). Ces réunions déterminent les prix.

Les prix sont énoncés à titre indicatif seulement,

chaque usine restant libre de les réduire à la demande du client. Des pénalités, ou, plus exactement, une redevance, sont perçues sur les excédents trimestriels de production, par rapport au quantum attribué à chacun et constituent le fond de roulement destiné à couvrir les frais de bureau et de statistiques.

L'entente ne possède pas de service commercial ; chaque usine possède son service propre et recherche ses propres débouchés.

Sous réserve des considérations développées au début de ce paragraphe, cette entente est destinée à former dans l'avenir un comptoir, en particulier lorsqu'une standardisation des différents types de tubes aura été mise au point.

En France, la production de tubes sans soudure atteint environ 60.000 tonnes par an. L'entente, sur ce chiffre, contrôle approximativement les 4/5.

Les nouvelles formes d'entente s'efforcent, ainsi que le montre cet exemple, de s'immiscer aussi peu que possible dans le fonctionnement des entreprises. Le but est d'obtenir le résultat désiré, sans coercition et par la bonne volonté des contractants. Ceux-ci, présents aux réunions, prennent en commun les décisions sur la politique commerciale à suivre.

Ainsi évoluent les nouvelles ententes dans un sens de plus en plus aimable et en harmonie avec le caractère français.

CHAPITRE II

CARACTÈRES COMMUNS AUX DIFFÉRENTS TYPES DE SYNDICATS DE PRODUCTEURS

Ce chapitre se propose de déterminer les caractères communs aux différents types de syndicats de producteurs: leurs conditions de développement, leur objet, leurs utilités et leurs inconvénients.

A. CONDITIONS DE FORMATION ET DE DÉVELOPPEMENT DES SYNDICATS DE PRODUCTEURS.

Il y a lieu de distinguer les circonstances économiques favorables, les circonstances artificielles, enfin la nature de la production contrôlée.

1^o Les circonstances économiques favorables se rencontrent dans un pays de grande industrie (1) où la production est répartie entre un grand nombre d'entreprises rivales; d'où un risque commercial pour l'ensemble des producteurs concurrents.

Il faut aussi que les conditions de production de chaque entreprise ne présentent pas trop d'écart, sans quoi le désir de réaliser une entente, qui implique l'abandon d'une part importante d'indépendance, risquerait de ne pas naître. Ne l'oublions pas :

Un producteur, favorisé par la facilité des éléments producteurs de son entreprise (bon marché de la main-

) Martin-Saint-Léon (Cartells et trusts).

d'œuvre, approvisionnement aisé en matières premières, débouchés à faible distance du lieu de production) sera peu enclin à participer à une entente. Il n'y voit aucun avantage propre, si ce n'est la satisfaction morale de rendre service à une branche d'industrie déterminée, en même temps qu'au consommateur du produit considéré. Il ne faut pas demander l'impossible ; des dissidents se rencontrent toujours parmi ceux des producteurs qui ont des prix de revient nettement démarqués par rapport à leurs concurrents.

Il ne faut pas, étant donné ces circonstances, que le nombre des dissidents soit trop élevé ; car il faut pouvoir bloquer un pourcentage suffisant de production, condition nécessaire pour agir efficacement sur le marché. Le minimum de pourcentage indispensable ne saurait toutefois être déterminé ; il varie d'une région à l'autre ; 90 o/o, sur un marché, 50 o/o, sur un autre. Il faut tenir compte, en effet, de la qualité du produit, du groupement, de la clientèle et de ses habitudes, des procédés de fabrication nouvellement mis en œuvre, qui peuvent donner à une entente plus d'aisance sur le marché, de la nature de l'industrie contrôlée, qui peut ne point être l'objet d'une concurrence acharnée. Une entente ne se crée pas nécessairement pour lutter contre les méfaits d'une concurrence trop active et meurtrière. C'est, il est vrai, le cas en général, mais dans certain cas, dans la petite industrie en particulier, l'entente pourra se former simplement en vue des avantages économiques qu'elle procure à ses adhérents.

Certaines ententes demeurent régionales, principalement dans la petite industrie, l'agriculture, le commerce des denrées alimentaires. Ces ententes, contrôlent une faible partie seulement de la production nationale. Elles fonctionnent cependant dans les mêmes conditions que si elles contrôlaient l'ensemble du marché. Elles restent, toutefois, soumises à la menace de la concurrence des producteurs des régions voisines, concurrence qui peut se déclarer à la faveur de circonstances économiques nouvelles.

En matière de syndicat de producteurs, la condition économique principale correspond à l'état du marché. L'époque type pour la formation des comptoirs est le moment où surgit *une crise*, c'est-à-dire un déséquilibre entre la production et la consommation, dont cherchent à profiter les plus hardis ou les plus heureux parmi les producteurs.

Si le déséquilibre se produit dans le sens de l'augmentation de la demande (cas relativement rare en période normale) le mal n'est pas grand car les producteurs ont, en général, le loisir d'accroître leur production ; à défaut, ils peuvent faire place à de nouvelles entreprises. Ils profitent alors des plus hauts cours jusqu'à ce que la production soit proportionnée de nouveau à la demande. C'est la période, élégamment connue, sous le nom de « vaches grasses ». Les producteurs font feu de toutes parts, enflant leur production, parfois aux dépens de la qualité. S'il y a une victime, ce ne peut être que le client. Mais voici l'envers de la médaille ; un jour la bascule se renverse : la production dépasse la demande, soit que l'activité des entreprises ait été démesurément enflée, soit que la clientèle se dérobe partiellement pour une raison quelconque (fluctuation de la mode, cherté de la vie, apport sur le marché d'un produit similaire). Alors débute la véritable crise ou période de « vaches maigres », grosse de désastres pour les moins habiles ou les moins heureux des producteurs ; les faibles succombent : leurs ouvriers sont condamnés au chômage ; les forts demeurent et pansent leurs plaies à la faveur d'un marché lentement revenu à l'état moyen, qui sépare le sommet de deux crises successives.

Il y a dans le cycle que nous venons de décrire quelque chose de fatal ; d'où cet espoir : malgré les apparences actuelles, l'industrie développera dans l'avenir le système de protection, qui a fait ses preuves dans le passé, par l'utilisation féconde des Syndicats de producteurs.

En marquant le caractère des crises périodiques de surproduction, nous avons touché du doigt la maladie chronique qui trouble l'économie des différentes branches de la production. On peut croire à cet égard que nul n'est

épargné. Nous avons indiqué en même temps l'accident économique, qui a donné naissance aux Syndicats de producteurs.

Le moyen de porter remède aux conséquences néfastes des crises a quelque chose de fatal comme leur périodicité.

Nous empruntons ici à M. PAUL DE ROUSIERS (1) quelques lignes : elles marquent bien l'acuité du phénomène et le caractère nécessaire de son palliatif :

« Au moment où ils sont discrédités et poursuivis par la loi, les syndicats industriels de producteurs poursuivent leur marche triomphale avec un caractère fatal. L'ancienne organisation industrielle n'avait pas tenu compte de la surproduction, qui n'était pas à craindre ; on redoutait plutôt le manque de production. Les conditions actuelles résultant du machinisme et des moyens de transport veulent qu'un organe collectif tienne compte de l'intérêt général de l'industrie et de la Nation ».

Nous retiendrons donc comme circonstances économiques déterminantes des ententes industrielles :

a) La tendance moderne à la concentration industrielle, qui naît dans les pays de grande industrie du développement rationnel des grandes entreprises et fournit des possibilités considérables de production.

b) Les crises, résultant de la surproduction consécutive au développement moderne de l'industrie sous l'effet du machinisme et du développement des moyens de transport.

2° Les circonstances artificielles favorables au développement des syndicats de producteurs résultent de l'action gouvernementale, et, en particulier, du régime douanier. Une barrière douanière, frappant de droits élevés le produit à l'exportation, provoque, artificiellement, un accroissement de l'offre à l'intérieur ; phénomène de surproduction favorable au développement des syndicats. Inversement, la réduction ou la suppression de ces droits provoque un afflux de produits étrangers : d'où également un accroissement de l'offre sur le marché.

(1) PAUL DE ROUSIERS, *Les Syndicats de producteurs en France et à l'étranger*, 1912.

Le gouvernement se sert des droits de douane comme on manœuvrerait une écluse pour assurer l'alimentation permanente d'un bassin. Il s'agit de maintenir l'offre, dans le pays, à un niveau constant. Et assurément, en agissant sur les droits de douane, le Gouvernement ne cherche pas à faciliter ou à paralyser l'éclosion des syndicats ; il a pour seul souci l'approvisionnement régulier du pays et la protection de l'industrie nationale.

En temps de paix, (et par là nous n'entendons pas la période actuelle ; une guerre longue et désastreuse dans ses répercussions économiques ayant bouleversé pour de longues années l'économie du pays ; mais un régime économique normal, tel que la France en a connu un au cours des 20 années qui ont précédé la guerre), la surproduction est la règle. C'est ce que nous avons indiqué en parlant de la périodicité des crises (1). On peut donc dire que pendant une telle période la condition naturelle favorable à la formation des syndicats est en permanence réalisée. En agissant sur les droits de douane, le Gouvernement peut modifier cette condition naturelle, soit en l'exagérant par l'ouverture des frontières, soit en la restreignant par leur fermeture. Indirectement, il agira ainsi sur le mouvement d'organisation de l'industrie.

En France, les circonstances artificielles ont peu joué jusqu'à ce jour. Le régime douanier peu exagéré, la stabilité des tarifs de transport, par rapport au mouvement général des prix, n'ont pas de répercussion sur la formation des ententes. Les tarifs de chemins de fer n'interviennent efficacement dans la question que dans le cas où des tarifs préférentiels pourraient être obtenus par une entente déterminée. Cette connivence, fréquente en Amérique, où elle a pu faciliter la formation et le développement des trusts, est inconnue en France, où la gestion des chemins de fer est contrôlée.

Une législation favorable aux ententes telle que la législation allemande, facilitera également leur éclosion. En Allemagne, en Angleterre et peut-être même aux

(1) Voir *supra*, titre I, p 11.

Etats-Unis, malgré les apparences, les ententes bénéficient de l'appui plus ou moins officiel de l'Etat, qui en a démêlé toute l'utilité.

3^o Nature de la production contrôlée. — Il est enfin un facteur très important dans la formation de l'entente : la nature du produit qui en fait l'objet. L'homogénéité du produit fabriqué par les différentes entreprises est nécessaire. La centralisation des services commerciaux entre les mains de l'entente nécessite l'unification de la qualité du produit.

Sans doute, le nouveau service commercial s'efforcera de répartir entre les anciens clients les qualités ou les marques auxquelles ils étaient accoutumés ; il s'efforcera, en particulier, de conserver à chaque entreprise son ancienne clientèle ; mais il faut s'attacher à la considération du prix de vente qui, unifié, devrait s'appliquer à un produit unique.

Dans certaines industries, le textile, par exemple, l'entente est extrêmement difficile, faute d'homogénéité suffisante des produits ; dans d'autres (**COMPTOIR DES TUBES**), l'entente nous l'avons vu s'adresse seulement à certains produits homogènes de la production des adhérents : les produits non énoncés au contrat restent en dehors de l'entente, ou font l'objet d'ententes moins rigides (**ENTENTE DES TUBES SANS SOUDURE**).

B — OBJET DES SYNDICATS DE PRODUCTEURS :

« L'objet des syndicats de producteurs est de se grouper pour réaliser une communauté d'intérêts, susceptible de tirer le meilleur parti du marché en proportionnant la production à la consommation » (1).

Il s'agit de renoncer aux luttes stériles engendrées par la libre concurrence et pour cela de placer les producteurs associés sur un pied d'égalité, autant que faire se

(1) M. ARMAND ROUSSEAU, *Conférence au Comité de l'Union céramique et Chauffournière de France*, avril 1916.

peut, en égalisant, d'une part, leurs prix de vente et en nivelant, d'autre part, s'il y a lieu, leurs prix de revient par un système de péréquation.

L'objet est d'assurer à chacun des adhérents un bénéfice, légitime rémunération du travail. Ce bénéfice, il faut le vouloir et pour cela s'entendre pour ne pas produire plus que le marché ne peut absorber.

Nous avons marqué là le rôle principal des syndicats de producteurs : *leur rôle régulateur*.

Les syndicats de producteurs se proposent également de développer le marché et par cela même l'activité des entreprises ; nous touchons là leur deuxième rôle caractéristique : *leur rôle vulgarisateur*. Il s'agit, par une publicité appropriée, de développer le marché national ; par la création d'offices de vente à l'étranger, d'élargir les débouchés. Il s'agit, par l'ouverture de laboratoires et de bureaux d'études, de rechercher des procédés de fabrication nouveaux, qui permettront une baisse du prix de revient. La baisse du prix et l'amélioration de la qualité, objets perpétuels des recherches industrielles, permettent d'atteindre un nombre de clients chaque jour plus élevé, ce qui, en développant le bien-être général, autorise l'augmentation du quantum personnel de chaque adhérent.

C. UTILITÉ DES SYNDICATS DE PRODUCTEURS.

L'utilité des syndicats de producteurs se mesure aux avantages qu'ils procurent aux différentes catégories d'intéressés, à l'économie nationale.

Nous sommes ainsi amenés à distinguer :

- 1^o Les avantages procurés aux producteurs ;
- 2^o Les avantages procurés aux consommateurs ;
- 3^o Les avantages envisagés du point de vue social ;
- 4^o Les avantages envisagés du point de vue économique national ;

1^o **Les avantages procurés aux adhérents** peuvent se synthétiser en quelques mots : *sécurité, économie, progrès* :

a) La *sécurité* résulte de l'organisation rationnelle du marché par ajustement de la production aux possibilités de placement. Le syndicat est une assurance mutuelle entre les adhérents contre les risques résultant de la fluctuation du marché, c'est-à-dire, des ruptures trop brusques d'équilibre entre l'offre et la demande.

Le syndicat lutte contre la surproduction par l'application des quantum de production ; il limite, dans ces conditions l'avilissement des prix, qui provoquerait la désagrégation des entreprises ; il stabilise les prix de revient en s'efforçant de placer chaque adhérent sur un pied d'égalité (péréquation).

Par la propagande à l'intérieur et à l'extérieur, il augmente considérablement les débouchés : il provoque de ce fait, un accroissement général de la production ; d'où un élargissement du marché qui contribue à sa stabilité. Les entreprises en présence d'un volant de production considérable obtiennent une réduction des prix de revient ; comme le syndicat maintient d'autre part, les prix de vente, les adhérents recueillent un bénéfice supérieur ; son total est plus intéressant que les bénéfices momentanés et exagérés qu'une concurrence acharnée donnerait aux époques de crises, aux mieux placés ou aux plus heureux d'entre eux.

L'entente par la mise en commun des capitaux et des énergies, permet s'il y a lieu la concentration de la production dans les établissements les mieux outillés ou les mieux situés. De là, des avantages techniques qui réagissent sur la productivité (production en grande série) ; de là, aussi, des avantages purement commerciaux, tels que la stabilisation du prix de revient.

La vente en commun par le syndicat met le producteur à l'abri des fluctuations des demandes locales, en particulier de celles des industries consommatrices, qui, désireuses de ne pas faire de stocks, commandent habituellement, par à coups, au fur et à mesure des commandes qu'elles reçoivent elles-mêmes. L'entente engage ces entreprises clientes à adopter une méthode plus régulière sous forme de commandes échelonnées ; elle peut au be-

soin imposer cette méthode en raison de sa puissance et parce qu'elle représente un monopole. Cela pour le plus grand bien, et du producteur qui ne subit pas d'à-coups dans le placement de son produit, et du consommateur qui est assuré de trouver le produit quand il en a besoin. A cet égard, une grève même n'arrête pas la répartition prévue : l'entente peut, dans ce cas, passer aux meilleures conditions de grosses commandes à l'étranger et approvisionner ainsi temporairement le marché intérieur.

L'entente protège les faibles : elle conserve la vie aux entreprises défavorablement situées, qui peuvent cependant écouler leurs produits grâce au maintien de cours rémunérateurs pour tous. Certains, ont reproché aux syndicats, cette manière d'opérer qui, au détriment du consommateur stabilise des prix élevés pour la sauvegarde d'entreprises économiquement mal conçues. Il y a une réponse à cette critique : toute entreprise constituée représente un capital qu'il serait de mauvaise politique de laisser perdre : les entreprises en question sont souvent les plus anciennes : à ce titre, elles ont acquis, par une longue habitude, une expérience de la fabrication, d'où résulte une qualité remarquable de produits : la clientèle est d'ailleurs attachée à certaines vieilles marques, dont elle a l'habitude. Enfin, certaines entreprises minières, métallurgiques ou de produits chimiques intéressent la Défense nationale ; mal situées en ce qui concerne leur approvisionnement ou leurs débouchés, elles se trouvent parfois en lieu sûr pour le plus grand bien du pays en cas de guerre. Ces entreprises ont droit à la sollicitude de tous et, en particulier, à celle de l'Etat.

Les syndicats présentent également un avantage au point de vue financier : les entreprises groupées représentent une garantie supérieure à l'égard des banques. Ils peuvent, grâce au fond de roulement qu'ils possèdent (capital social dans le cas d'un comptoir formé en société, cotisations pour les Associations ou les simples ententes) donner à la clientèle des facilités de paiement échelonné, tout en rétribuant, au fur et à mesure de leurs

livraisons, les entreprises adhérentes, limitées dans leurs moyens de trésorerie.

Inutile d'insister sur les avantages de cette méthode qui attire la clientèle et, de ce fait, élargit le marché (c'est le principe de la vente à tempérament). On peut même concevoir que le syndicat devienne, en quelque sorte, une mutuelle bancaire effectuant tout mouvement de fonds important pour le compte des adhérents (paye des ouvriers, achat des matières premières). Il importe au producteur, que le produit écoulé soit payé le plus vite possible pour le emploi immédiat du capital en travail. A la rapidité de ce cycle correspond une suractivité féconde pour l'entreprise. Si le syndicat possède un fond de roulement suffisant, peu importe que le client paye tout de suite : le syndicat lui tient lieu de banque : le client lui verse un intérêt ; le producteur toutefois a été payé, par le syndicat, dès livraison du produit et c'est le point important.

L'entente met les entreprises en valeur en leur assurant une place de premier plan sur le marché et en leur offrant des possibilités de développement dans l'avenir. LIEFMANN (1), constate qu'à la formation d'un syndicat les titres cotés en Bourse des entreprises cartellisées, haussent (cas du SYNDICAT RHÉNAN WESTPHALIEN DES HOUILLES).

Un autre avantage des ententes résulte de l'utilisation des déchets de fabrication ou de la recherche des sous-produits, opérations qu'une entreprise isolée n'aurait souvent aucun intérêt à tenter, d'où meilleur rendement et réduction du prix de revient.

Enfin, la position des patrons à l'égard des ouvriers est fortement consolidée par le fait de l'entente. En cas de revendications ouvrières exagérées, le lock-out porte son plein effet. En présence des coalitions ouvrières, l'intérêt général commande le groupement des forces patronales ; le conflit possède ainsi des porte-paroles autorisés pour en suivre l'évolution et le résoudre.

(1) LIEFMANN, *Kartells et Trusts*.

b) **L'économie** résulte de la mise en commun de certains éléments de l'activité industrielle et commerciale : l'achat en gros du matériel et des matières premières, la réduction des frais d'administration, résultant de la fusion en un seul des organismes de vente des entreprises isolées, l'organisation d'une publicité commune, la réduction des frais de transport par l'utilisation des trains complets ; autant de facteurs d'économie. L'industrie a droit à un bénéfice légitime, ce bénéfice est minime dans certaines industries très concurrencées (industrie de l'automobile par exemple) ; seule l'entente en protégeant les producteurs contre les fluctuations meurtrières du marché, en réduisant le prix de revient et en s'efforçant de niveler les conditions de production de chacun, permet, par la réglementation des prix, d'assurer aux producteurs une marge de bénéfices moyens mais permanents.

c) **Le progrès technique** résulte de la création de laboratoires de recherches destinés à contrôler par l'expérience les suggestions de chacun des adhérents, à enquêter sur les erreurs de fabrication et à en chercher le remède.

Un service de contrôle de la fabrication peut être créé ; il poinçonnera les pièces de construction mécanique, donnant ainsi à la clientèle une garantie supplémentaire.

Le laboratoire au courant de toutes les recherches et inventions tant nationales qu'étrangères, est à même de découvrir à son tour, de mettre au point une invention et de la faire breveter au nom du syndicat pour le profit de tous ses membres. Il assure le contrôle des inventions nouvelles ; il est capable de décider s'il y a lieu ou non de procéder à l'achat de licences de fabrications. Des conférences périodiques réunissent au syndicat les ingénieurs des entreprises adhérentes et, de leurs discussions, naît le progrès technique, désirable, à la fois, pour les entreprises et pour le pays.

L'entente, enfin, décharge le producteur de la partie commerciale : elle lui permet de se consacrer exclusivement à la branche de production. Ainsi libère-t-elle son intelligence et son activité pour concentrer son effort

dans la recherche du progrès technique, que le laboratoire contrôle.

2° Les avantages procurés au consommateur. — Le prix et la qualité sont les éléments auxquels s'attache la clientèle. En ce qui concerne les prix, l'entente donne au consommateur un premier avantage ; la stabilité. Elle favorise la passation de marchés à long terme (marchés à échelle, prévoyant des prix basés sur des éléments connus de la production, tempérés s'il y a lieu par les dispositions de marchés intercalaires, qui viennent se substituer, temporairement aux marchés à échelle, aux époques où ces derniers joueraient trop défavorablement à l'égard de l'une ou de l'autre partie).

Elle est en mesure, en raison de la multiplicité des usines, d'accepter de grosses commandes avec livraisons rapides, ce qui intéresse les industries consommatrices et les revendeurs, en un mot les consommateurs en gros.

Nous avons vu, d'autre part, que l'entente, par l'augmentation progressive de la production, réalise la réduction du prix de revient. Cette réduction bénéficie, pour sa plus grande part, au producteur et c'est justice ; car elle est le résultat de l'effort fait par chaque entreprise pour augmenter son propre rendement. Elle bénéficie, à la longue, également, au consommateur. Les enquêtes particulières concernant l'action des syndicats de producteurs en France avant la guerre sur le prix de vente, (On doit à ce sujet regretter qu'une enquête officielle n'ait encore jamais été menée en France), ont rarement révélé une hausse de prix, qui ne soit en rapport avec les mouvements généraux des valeurs. Elles ont en général fait ressortir une stabilisation des prix sur une longue période, et, parfois, indiqué un léger fléchissement. Avant la guerre, le Comptoir de Longwy, par exemple, vendait la fonte à un prix nettement inférieur aux prix mondiaux (1).

Mais nous répétons que ce qui importe, c'est la stabi-

(1) DE ROUSIERS, *Les Syndicats de producteurs en France et à l'étranger*.

lisation du prix et c'est ce que les comptoirs français, tels que le COMPTOIR DE LONGWY ou le COMPTOIR DES POUTRELLES pour la métallurgie, avaient réalisé avant la guerre. Ces comptoirs faisaient, en outre, bénéficier la clientèle de produits homogènes et standardisés ; nous atteignons ainsi le deuxième élément auquel s'attache le concommateur : la présentation du produit et sa qualité.

Au sujet du COMPTOIR DES POUTRELLES, on peut rappeler que ce syndicat avait réalisé la standardisation des produits qu'il contrôlait (poutrelles, fers en U). Un bureau avait été créé pour faire de la propagande en faveur de la construction métallique soit, par publicité, soit en recevant les clients et en leur donnant des conseils relatifs à l'utilisation du produit métallique en matière de construction. Ce rôle d'éducation de la clientèle à l'égard d'un produit nouveau est intéressant. Car, il ne suffit pas de produire, il faut encore savoir mettre en œuvre ou utiliser le produit.

D'autre part, le syndicat facilite, s'il y a lieu, la ventilation des différentes marques entre les clients. Un client, recherchant un produit de qualité déterminée non fabriqué dans les usines de sa région, obtient, par l'intermédiaire du syndicat, le produit désiré, sans avoir besoin d'en faire l'objet d'une commande spéciale, qui serait plus onéreuse pour lui.

*
* *

3° Les avantages du syndicat de producteurs au point de vue social.

— Ces avantages résultent du rôle stabilisateur du syndicat.

En créant des débouchés, c'est-à-dire en provoquant l'augmentation de la production, il élargit le marché et le stabilise par là même. L'ouvrier ne se trouve donc plus soumis à des fluctuations perpétuelles ; il trouve la stabilité dans son travail ; il est assuré de son salaire de chaque jour. Si une entreprise ferme ses portes, le service de placement du syndicat est en mesure de procurer

du travail à la main-d'œuvre disponible dans les autres entreprises contrôlées.

L'entente crée des œuvres sociales de prévoyance et d'assistance, des services médicaux, des garderies d'enfants, des dispensaires pour les femmes en couches. Elle crée des ateliers d'apprentissage où les jeunes se forment et apprennent le métier de leur père.

En sauvegardant l'industrie de la ruine par l'aplanissement du marché à l'égard des crises, l'entente assure une situation stable à la classe ouvrière et, de ce fait, constitue un élément de paix sociale.

*
* *

4^o Le Syndicat de producteurs envisagé du point de vue national. — Envisagés du point de vue économique national, les syndicats forment l'armature industrielle de la Nation. Ils régularisent la production, assurent une répartition adéquate des richesses et, de ce fait, contribuent à la prospérité générale. Par la suractivité industrielle qu'ils provoquent, ils enrichissent le patrimoine national. Par le développement des entreprises, ils augmentent le capital industriel et travaillent à asseoir et à stabiliser le crédit de l'Etat. Aux heures de crise, ils soutiennent les industries nationales sur le point de sombrer au bénéfice des industries étrangères.

Certains ont vu un danger dans la syndicalisation industrielle. On a parlé de l'emprise des industries concentrées ou cartellisées sur les Pouvoirs Publics. Quand on pense que le pays où l'organisation industrielle a atteint un degré de développement considérable, l'Allemagne, pays d'autoritarisme, a justement favorisé l'éclosion de ce mouvement, on peut juger cette crainte chimérique. L'Allemagne a vu, hier, dans ses cartels, elle voit, demain, dans ses *konzerne*, l'élément le plus sûr de sa richesse industrielle et un moyen puissant d'exportation à l'étranger, et de domination mondiale.

Que sont nos syndicats français à côté de ces organisations gigantesques ? Semblables dans leurs principes,

ils n'atteindront peut-être jamais, très malheureusement, leur puissance et leurs moyens d'action.

Cette étude ne traite, ni des trusts, ni des konzerns. Les trusts américains, en particulier, ont soulevé contre leurs principes d'action l'opinion américaine, voire l'opinion mondiale. En admettant même que des abus aient été constatés à leur endroit, on peut croire qu'ils ne sont pas encore prêts à prendre en mains le pouvoir et que ce n'est assurément pas le but qu'ils se proposent.

La France est bien loin de ce type d'organisation. Les syndicats que nous défendons, considérés dans le domaine mondial, représentent une organisation embryonnaire. Cette organisation insuffisante, loin de s'affirmer, tend actuellement à se désagréger. Nous le déplorons à l'époque où l'Allemagne, renforçant son système de cartellisation par l'organisation des konzerns, acquiert une armature économique en rapport avec ses incomparables possibilités industrielles.

La syndicalisation industrielle, c'est la prospérité dans toutes les branches contrôlées de l'industrie, c'est la mise en commun des intelligences, des moyens et des efforts, en vue du plus grand développement économique national et de l'expansion commerciale au-delà des frontières. C'est aux heures sombres de la guerre, l'état-major auquel le Gouvernement peut s'adresser pour l'organisation des fabrications de guerre. (La mobilisation industrielle, dont la dernière guerre a imposé aux esprits la nécessité, est conditionnée par l'organisation syndicale des industries privées). L'entente, c'est enfin, un organe de renseignements commerciaux, où peuvent puiser les pouvoirs publics, en vue de pénétrer et de comprendre l'état de l'économie nationale ; c'est le phare auquel viennent s'éclairer les législateurs, les financiers, les économistes qui étudient les moyens propres à stimuler l'activité économique du pays, les journalistes, les écrivains qui, par leurs travaux ou leurs conférences portent à l'étranger le renom des qualités industrielles de la race et les résultats de l'activité et de l'intelligence des nationaux.

*
* *

D. INCONVÉNIENTS DES SYNDICATS DE PRODUCTEURS

Les inconvénients à la charge des syndicats de producteurs peuvent se résumer comme suit :

1° A l'égard des producteurs	{ Effacement du rôle de l'entrepreneur ; Difficulté d'éviter la fraude aux stipulations du pacte syndical ; Avantages procurés aux dissidents.
2° A l'égard des consommateurs	{ La limitation de la production risque de provoquer une hausse des prix ; Suppression d'une concurrence raisonnable considérée comme un stimulant nécessaire.
3° A l'égard des ouvriers	{ Pouvoir de contrainte du syndicat.
4° Au point de vue national	{ Naissance des magnats de l'industrie ; Création d'un Etat dans l'Etat.

1° A l'égard des producteurs on a relevé l'effacement du rôle de l'entrepreneur bien que, en France, sous le régime des comptoirs, celui-ci conserve son autonomie productrice et ne renonce qu'à son rôle commercial. L'objection n'en est pas moins sérieuse et dans bien des cas, elle empêche la formation du syndicat.

L'entreprise adhérente devient un rouage de l'organisation supérieure. L'entrepreneur perdant tout contact direct avec la clientèle, s'intéresse moins au fini de la production, à la recherche des marques ou des séries qui attirent la clientèle. Il perd l'amour de son métier et s'attache uniquement au bénéfice, à la réduction de son prix de revient, fût-ce par l'abaissement de la qualité du produit.

D'autre part, le pacte syndical entraîne une contrainte : d'où la fraude qui permet de l'é luder. Dans toute entente on trouve l'adhérent fraudeur, soit qu'il triche sur le prix en consentant des ristournes à sa clientèle, soit qu'il produise au-delà de son quantum, acte dommageable à la collectivité. La fraude est à peu près inévitable, les pénalités édictées étant rarement appliquées.

Même appliquées, elles sont souvent acceptées avec facilité (et de ce fait, ne remplissent pas leur but), étant donné les avantages que la fraude procure.

Enfin, l'entente ne contrôle jamais l'intégralité de la production. Il y a des dissidents, par cela même que le rôle de dissident est agréable à tenir. Le dissident profite des avantages de l'entente (stabilisation du marché, vulgarisation du produit) et il peut enfler sa production à sa guise en vendant légèrement en-dessous du prix de l'entente. Si le nombre des dissidents est assez important pour fausser l'action de l'entente sur le marché, on assiste alors à l'effondrement de cette dernière.

2° A l'égard des consommateurs. — L'entente tendant vers le monopole, on redoute la hausse des prix. Qui dit monopole, dit toute puissance à l'égard du client isolé et faculté de l'écraser par des exigences, que la libre concurrence limiterait. En fait, il ne faut pas confondre monopole et accaparement. L'accaparement consiste en une manœuvre frauduleuse temporaire ayant pour objet un coup brutal sur le marché. Le monopole consiste, au contraire, en une organisation permanente. Il serait, d'ailleurs, exagéré de condamner la formule du monopole dans un pays où l'Etat en profite pour rançonner le consommateur (tabac, allumettes, etc...). Le monopole du syndicat n'a d'ailleurs pas la brutalité du monopole d'Etat : il n'est jamais absolu et de ce fait la concurrence le menace toujours. Loin de se proposer d'agir par accumulation de marchandises et vente au plus haut cours, ainsi que le fait l'accapareur, le monopoleur organise un marché stable et s'efforce de maintenir une position, qui soit profitable, à la fois, au consommateur et au producteur. C'est l'intérêt même du syndicat et l'on peut en être assuré : un syndicat de défense industrielle est amené pour réaliser son but, à jouer un peu le rôle d'arbitre entre les deux parties.

A l'épreuve, on constate rarement une hausse des prix consécutive à la formation de l'entente. Si cette hausse se produit, c'est parce que la nécessité s'en faisait sentir, les producteurs concurrents ayant avili les prix exagés.

rément, en vue de la conquête du marché. L'étude du mouvement des cours consécutifs à la formation d'une entente ne permet donc pas, dans la plupart des cas, de porter un jugement sur elle : c'est sur une longue période qu'elle doit être appréciée. Elle se forme justement parce qu'en temps de crise, la situation devient intenable pour le producteur dont les moyens de trésorerie s'épuisent. Les prix auraient monté de toute façon le jour où, les plus faibles ayant disparu, les forts auraient repris en mains le marché avec le désir de panser leurs plaies, c'est-à-dire de réparer au préjudice des consommateurs leurs pertes financières. L'entente amortit ce mouvement trop brusque de reprise des cours. Par l'assurance d'un assagissement continu du marché, elle donne, aux producteurs, une plus longue période pour réparer leurs pertes.

La suppression de la concurrence présente dit-on, un inconvénient ; elle fait disparaître l'aiguillon du progrès. Sous un régime de libre concurrence, chacun s'efforce de produire mieux que le voisin ; d'où l'amélioration de la qualité du produit, et la recherche des produits qui satisferont le mieux la clientèle. Cet avantage est cependant payé très cher : il aboutit à la ruine des entreprises financièrement les plus faibles, qui ne sont pas toujours celles qui produisent le plus mal. Nous avons vu que, en fait, l'entente, par la mise en commun des efforts, peut contribuer également au développement du progrès technique.

3° **A l'égard des ouvriers** l'entente représente assurément, plus qu'un simple syndicat patronal, une puissance capable de briser les grèves et d'imposer sa volonté : encore faut-il qu'elle dispose de la faculté de placement pour toutes les entreprises adhérentes ; cette circonstance n'est pas toujours réalisée, chaque entreprise recrutant librement son personnel. On n'a jamais vu en fait, des syndicats de producteurs s'occuper activement des questions ouvrières, si ce n'est en vue d'une amélioration de la situation des travailleurs. Rappelons à cet égard, l'action du syndicat des fabricants de velours de

Lyon (1), qui, en fixant un prix de vente minimum du produit, pour la ville et les environs a sauvé l'industrie menacée de ruine en raison de la mévente due à la surproduction. Cette mévente entraînait un abaissement excessif des salaires ; les ouvriers auraient dû quitter le pays pour trouver ailleurs des conditions possibles d'existence.

Cet exemple le montre : le relèvement des salaires ouvriers est conditionné par la prospérité de l'industrie ; celle-ci résulte de la façon dont elle est menée et, à cet égard, la syndicalisation est le plus sûr garant d'une organisation rationnelle et stable très profitable à la classe ouvrière.

Si, le syndicat de producteurs, en l'absence d'un syndicat professionnel, est amené à s'occuper des questions ouvrières, (bien que, ne l'oublions pas, son rôle soit purement commercial), ce sera, par exemple, dans le cas d'un conflit. On peut croire que le syndicat, responsable de la prospérité d'une branche d'industrie, s'attachera avant tout à apaiser le conflit par arbitrage entre les deux parties. Ce rôle déjà signalé dans les rapports entre producteurs et consommateurs, nous le retrouvons occasionnellement dans les rapports entre patrons et ouvriers.

Le danger syndical sous forme de contrainte ouvrière nous paraît donc chimérique.

4° **Au point de vue national** enfin, on a parlé des *magnats* de l'industrie, de la puissance qu'une organisation commerciale concentrée représente, capable de créer un Etat dans l'Etat. Nous n'insistons pas sur ce sujet que nous avons précédemment développé (2), nous rappelons seulement qu'il est suffisant de mettre sur l'autre plateau de la balance, les avantages des syndicats de producteurs au point de vue national pour faire évanouir des inconvénients, qui paraissent n'exister que dans l'imagination de ceux qui les ont soulevés.

(1) (Cass., 1^{er} août 1900, S. 01.1.134).

(2) *Supra*, p. 176-177.

CHAPITRE III

LE MÉCANISME DES DIFFÉRENTS TYPES DE SYNDICATS PRODUCTEURS

Après avoir situé les ententes, en général, dans le cadre de leur objet et de leur utilité, il paraîtra intéressant d'étudier plus particulièrement les plus caractéristiques d'entre celles qui se sont reconstituées au lendemain de la guerre. Certaines se sont prématurément dissoutes ; mais il semble qu'il faille plutôt parler de suspension de leur activité, et, à ce titre, leur étude présente le même intérêt que si elles étaient encore en fonctionnement.

Section I. — Un comptoir.

« LE COMPTOIR DES TÔLES ET LARGES PLATS ». — Le comptoir des tôles et larges plats est une entente formée entre les producteurs de cette catégorie de produits ayant pour objet :

1^o L'achat aux adhérents et la vente de tôles et larges plats ;

2^o L'acquisition, la location, la prise en régie et l'exploitation de tout établissement industriel et toute usine concernant les industries des contractants.

Constitué en 1892, sous forme de société à capital et personnel variables (formule qui lui a permis de se développer par absorption progressive de la majorité des

producteurs de cette branche d'industrie) le comptoir a été remanié en 1895, 1897 et 1900 afin de s'adapter aux conditions du marché qu'il contrôlait et aux desiderata de ses adhérents.

Société anonyme des tôles et larges plats, depuis 1900, le comptoir, s'est assuré le contrôle d'environ 500.000 tonnes sur 550.000 tonnes traitées au total en France dans les années qui ont précédé immédiatement la guerre, soit 90 $\%$. Avant la guerre le comptoir a donc fonctionné pendant 22 années et l'on n'a jamais entendu dire que d'importantes divergences d'opinions aient éclaté entre ses adhérents ou qu'il n'ait pas fonctionné à la satisfaction, tant des producteurs, que des consommateurs. Il aurait donc atteint son but : la stabilisation des prix sur un marché aux conditions difficiles. Il suffit à cet égard d'indiquer que la France produit deux fois plus de tôles qu'elle n'en consomme.

Les adhérents au comptoir sont liés par un contrat collectif, qu'ils signent au moment de leur adhésion. Nous analysons ci-après la principale disposition du contrat, valable jusqu'en 1923, que les adhérents ont signé au moment de la reconstitution du comptoir après la guerre (1) :

Le comptoir est vendeur unique pour les produits syndiqués et pour la vente à l'intérieur. Les produits syndiqués ou contrôlés sont désignés au contrat. Il s'agit de produits simples et de production homogène d'une usine à l'autre, c'est-à-dire de fers ou aciers traités par les divers procédés en usage dans la métallurgie, sous l'une ou l'autre des formes suivantes classifiées en quatre groupes :

A. Larges plats ayant au moins 170 millimètres de largeur et six millimètres d'épaisseur ;

B. Tôles de construction, tôles marine, tôles de chaudière, etc. ;

C. Tôles moyennes recuites ou non recuites, découpées ou non découpées ;

(1) Renseignements dus à l'amabilité de M. VITAL HIGGUET, Président du Comptoir des tôles et larges plats.

D. Tôles fines, etc...

Tous autres produits non désignés sont laissés à la libre disposition des adhérents, ceux-ci sont seulement tenus de mettre à la disposition du comptoir l'intégralité de leur production dans les groupes de produits ci-dessus indiqués, sous réserve, cependant, des quantités qu'il leur convient de réserver pour la vente à l'étranger, qui reste libre.

Le contrat pour les produits syndiqués fixe les quantités de production de chaque contractant pour la vente à l'intérieur. Les contractants sont tenus d'indiquer mensuellement au comptoir leurs prévisions de fabrication, pour lui permettre l'organisation de la vente à l'intérieur.

La vente à l'intérieur est limitée à la France continentale, la Sarre, les colonies et protectorats.

Le comptoir doit s'efforcer de respecter autant que possible les anciennes relations commerciales des adhérents avec leur clientèle (livraisons par usines déterminées, facilités de paiements, etc...) Le comptoir est vendeur unique pour l'intérieur. Il y a toutefois une atténuation à ce principe pour les usines possédant 30 % des capitaux d'entreprises consommatrices du produit syndiqué. Ces usines peuvent effectuer directement la vente à ces entreprises, sous le contrôle du comptoir.

Des pénalités importantes sont prévues au cas d'infraction au pacte syndical (vente de produits syndiqués en dehors du comptoir, ristournes à la clientèle sur les prix imposés par le contrat). Il est prévu 10.000 francs d'amendes augmentés de 20 % de la valeur, calculée au tarif syndical, du tonnage entaché de fraude.

Une autre atténuation au principe du vendeur unique réside dans ce fait : les usines sont autorisées à vendre directement au détail à leur voisinage immédiat par fractions de 500 kilogrammes et sans excéder environ 3 tonnes par mois.

Le comptoir répartit les commandes des produits syndiqués au prorata des quantum de production respectivement imposés à chaque contractant et par groupes de produits. Au cas de défaut total ou partiel, de la part d'un

ou plusieurs contractants, le comptoir peut acheter à des entreprises non syndiquées le produit manquant, afin de pouvoir faire face à ses obligations commerciales.

Les contractants sont tenus de se conformer aux délais de livraisons établis par le comptoir, sous réserve d'annulation de la commande, qui est alors confiée à un autre adhérent. Enfin, des amendes ou des indemnités, en fin d'exercice, correspondent à l'avance ou au retard de chaque adhérent par rapport à son quantum de production, soit que le chiffre des commandes à lui faites par le comptoir soit ou inférieur ou supérieur à son quantum, soit qu'il se soit mis lui-même en avance ou en retard sur ses obligations.

Dans le même ordre d'idées des compensations sont données à certaines entreprises en raison de leur position géographique défavorable.

LA CONFÉRENCE DES CONTRACTANTS. — La conférence des contractants représente l'âme du comptoir ; elle est, à la fois, l'assemblée de tous les adhérents et le comité exécutif des décisions qu'ils prennent en commun. Le droit de vote afférent à chaque adhérent est proportionnel à son quantum.

A côté de la conférence des contractants, des conférences spéciales peuvent également grouper les adhérents participant seulement aux ventes de produits d'un groupe déterminé.

La conférence des contractants se réunit : régulièrement sur convocation du Conseil d'administration de la Société ; ou, exceptionnellement, à la demande d'un cinquième au moins des contractants, pour délibérer sur une question particulière. Elle traite toutes questions intéressant la politique générale du comptoir, l'interprétation des clauses du contrat syndical, l'admission de nouveaux membres, l'administration du comptoir, l'achat de produits non syndiqués.

Elle effectue la discrimination entre les produits syndiqués et les produits non syndiqués ; elle fait la police du comptoir, inflige, s'il y a lieu, des pénalités et juge souverainement des contestations soulevées à ce sujet.

Elle fixe, à l'origine, le quantum de chacun et décide, en cours de contrat, des modifications de quantum résultant de l'admission de nouveaux membres ou de la modification de l'assiette industrielle d'un des adhérents ; elle éclaire sa décision en faisant procéder à des expertises sur la capacité de production des entreprises en cause.

Elle décide des délais normaux de livraison, en tenant compte des précédents connus en la matière, résultant de l'activité antérieure des contractants ; elle les modifie, s'il y a lieu, au cours des contrats.

Les conférences spéciales fixent le prix de vente pour le groupe de produits dont elles ont la charge et donnent toutes instructions au comptoir pour la vente et la répartition des commandes de produits du groupe considéré.

Les prix et les délais de livraisons ainsi que toutes autres conditions de vente à la clientèle sont appliqués par le comptoir conformément aux instructions données par la conférence des contractants. Les factures sont établies par le comptoir (comptoir vendeur unique), et le contractant lui envoie périodiquement, à cet effet, tous documents nécessaires, (bordereaux de poids, lettres de voiture, récépissés à l'expéditeur, etc.)...

A l'examen du rôle primordial de la conférence des contractants, on aperçoit tout de suite que les adhérents dirigent effectivement, par eux-mêmes, le comptoir ; l'autorité qu'ils abandonnent en se syndiquant, ils la retrouvent par la possibilité de participer à la direction effective de l'organisme, sous réserve, assurément, de renoncer parfois à leurs intérêts particuliers au bénéfice de l'intérêt général, ce qui est justement dans l'objet du comptoir.

Le comptoir ne s'occupe pas de l'exportation ; toutefois, il facilite cette branche, en maintenant les prix à l'intérieur, ce qui permet de faire les sacrifices nécessaires pour l'exportation. La différence entre le prix intérieur et le prix d'exportation était, en moyenne, avant la guerre, de 10 francs ; cette différence représentait sensiblement la valeur des droits de douane qui endiguaient la concurrence étrangère.

Sur ces bases, **LE COMPTOIR DES TÔLES ET LARGES PLATS** a fonctionné dans d'excellentes conditions depuis la guerre. Nous aurons à examiner dans un chapitre spécial pour quelles raisons il a dû procéder à sa dissolution, au moment même où il paraissait devoir s'épanouir dans un rôle comparable à celui qu'il avait joué dans le passé.

Section II. — Une association commerciale

LE COMPTOIR D'EXPANSION DES MINES DU NORD ET DU PAS-DE-CALAIS.

Nous avons choisi à dessein une entente, qui par l'importance de la production contrôlée, par son champ d'activité et par sa longévité (elle date de 1903) tend vraisemblablement vers la perfection en matière d'association commerciale.

Nous sommes bien en présence d'une association commerciale et non pas d'un comptoir, ainsi que son nom pourrait le faire supposer ; car cette entente ne se propose pas d'agir impérativement sur les prix : elle les constate seulement et les publie périodiquement dans le journal *Le Nord Charbonnier*. Cette publication vaut, évidemment, une instruction : les intéressés doivent s'y conformer ; mais il y a une nuance : l'entente ne vend pas ; elle ne facture pas elle-même comme font les comptoirs métallurgiques que nous venons d'étudier : les Compagnies houillères conservent leur indépendance commerciale. Elles sont simplement tenues de rendre compte de leurs opérations et de faire connaître notamment l'importance de leur production et leurs prix de vente.

L'association a en vue, non pas la fixation du prix, mais la division du marché en zones de vente, sur la base des prix de revient de la houille aux lieux de consommation (frais de transport, manutention, octroi, compris).

Formée en 1903 sous la dénomination d'« Office de Douai », l'association résultait, avant la guerre, d'un

simple engagement signé par les compagnies associées dans les conditions suivantes :

Chaque compagnie s'engage isolément à l'égard de chacune des autres. Il ne se forme entre les adhérents aucune société, association ou syndicat.

La direction du comptoir est assurée par la DÉLÉGATION qui joue un rôle analogue à celui de la conférence des contractants du COMPTOIR DES TÔLES ET LARGES PLATS. Analogue, mais moins impérative ; la délégation est élue en partie par l'assemblée générale des contractants et en partie par des groupes correspondant aux différentes catégories de houille. (groupe des charbons gras, des demi-gras, des charbons à coke, des charbons flénus, des charbons agglomérés et lavés).

La délégation détermine les marchés de vente intérieure ou extérieure et les zones secondaires assignées à chaque houillère, en tenant compte de sa situation antérieure ; elle propose à l'assemblée générale les conditions communes de vente, notamment les prix minima, fixe les primes allouées à l'exportation, établit un classement uniforme des produits, propose à l'assemblée le tonnage que chaque compagnie pourra vendre sur le marché intérieur, surveille l'exécution de l'engagement général et, en cas de fraude, exige la compensation (lire pénalités) prévue par le règlement.

On aperçoit tout de suite la différence qui existe entre la délégation du comptoir houiller et la conférence des contractants du comptoir métallurgique. Alors que cette dernière décide, la première propose à l'assemblée générale des contractants, qui a la faculté de prendre ou de ne pas prendre des décisions qui la lieront ensuite dans les conditions prévues par l'arrangement. Le Comptoir métallurgique procède par autorité, l'association de vente, par entente entre ses membres qui seront plus enclins à exécuter les décisions auxquelles ils auront effectivement participé.

Pratiquement, il y a là une nuance très légère : dans l'un et l'autre cas il y a un comptoir avec des effets comparables ; mais la seconde formule est peut être plus ai-

mable que la première, elle est davantage dans le goût français.

Les statuts divisent le marché charbonnier en :

1^o Marché régional, dans lequel les compagnies doivent se conformer aux prix établis par l'entente et sont limitées par un quantum de vente ;

2^o Marché extra régional dans lequel les compagnies pourront développer d'elles-mêmes leur vente. A cet effet, une majoration de leur quantum valable pour le marché régional et extra régional leur est consentie, avec faculté d'en user librement sur le marché extra régional.

3^o Marché d'expansion sur lequel les compagnies doivent se conformer aux prix établis par l'entente, mais ne sont pas limitées dans leurs placements.

Ces trois premiers marchés sont intérieurs.

4^o Marché d'exportation sur lequel les compagnies sont entièrement libres.

En somme le marché est d'autant plus contrôlé qu'il est plus accessible aux associés, c'est-à-dire que la concurrence y est plus active.

La participation ou quantum de vente des compagnies houillères dans les marchés limités (régional et extra régional), est calculée sur la base de leur tonnage de livraison sur ces marchés avant la formation de l'entente, sous réserve des réductions proportionnelles, dans le cas où le total obtenu dépasserait les besoins reconnus.

Des pénalités, ou dommages et intérêts, sont prévues, en cas d'infraction aux règlements afférents à chaque marché.

En vue de favoriser l'accroissement de l'extraction, l'entente se propose la recherche des débouchés extérieurs ; à cet effet, il est créé un fond spécial par prélèvement d'une contribution par tonne extraite. Ce fond alimente le versement des primes à l'exportation. Pour en bénéficier l'exportateur doit, toutefois faire homologuer son prix de vente par l'entente.

L'entente a, dès sa formation, groupé la majeure partie des compagnies houillères des bassins du Nord et du Pas-de-Calais. Elle a porté ses fruits en opérant une organisa-

tion méthodique du marché et en donnant à chacun une place sans heurt et sans lutte. Elle a joué le rôle pondérateur et stabilisateur que les houillères attendaient d'elle. Elle a été acceptée sans récrimination parce que, dès l'origine, le marché a été partagé dans le respect des situations acquises, tout au moins en ce qui concerne les zones où les prix restent rémunérateurs pour les compagnies (marché régional et extra régional), c'est-à-dire les départements du Nord et du Pas-de-Calais et départements limitrophes. Le resserrement temporaire du marché a, dans certains cas, entraîné le report de tonnages du marché régional au marché d'expansion. Les compagnies intéressées ont alors reçu du comptoir une ristourne par tonne, destinée à compenser le moindre intérêt de ces placements grevés de frais de transports supérieurs.

L'entente s'est reformée après la guerre sous forme d'une société à capital variable et sous la dénomination de **COMPTOIR D'EXPANSION DES MINES DU NORD ET DU PAS-DE-CALAIS**, siège à Douai.

L'adoption de la forme de société et le nom de **COMPTOIR D'EXPANSION** indique immédiatement que, tout en surveillant le marché régional, l'entente se propose, en présence de l'accroissement prévu de la production charbonnière, de développer le marché d'expansion et s'il y a lieu le marché extérieur et de jouer un rôle effectif sur ces marchés.

Le Comptoir s'appuie sur la documentation d'un bureau de statistiques et de renseignements commerciaux, qui tient à jour une statistique de la production des adhérents, de l'importance de leur marché et de leurs prix de vente. Ce bureau calcule également les obligations de chacun, cotisations ou redevances ainsi que les ristournes de compensation allouées pour l'exportation ou la vente exceptionnelle hors des zones prévues.

Ce bureau se renseigne sur l'état du marché intérieur et extérieur et éclaire les décisions de l'assemblée générale.

Le Comptoir, depuis la cessation des hostilités s'est principalement occupé de la protection du marché régional contre l'envahissement des charbons sarrois, lorrains ou

étrangers, à la faveur de la sous-production des houillères dévastées du Nord et du Pas-de-Calais. Sur ce marché régional, il demeure, à l'égard des compagnies houillères, dans son rôle de constatation et de publication des prix.

Sur les marchés d'expansion il se propose seulement d'assurer l'écoulement de la partie de production non écoulée par les associés. Dans ce cas, il achète la production de l'associé pour la revendre lui-même. Il peut également faire opérer cette vente par le service commercial de la compagnie intéressée. A défaut de placement, il facilite le stockage en allouant aux compagnies des primes par tonne stockée, indépendantes des primes qui peuvent revenir à ces mêmes tonnages au moment de leur vente ultérieure à l'exportation.

L'importance et le champ d'action du Comptoir s'est trouvée accrue par la guerre en raison de l'apport charbonnier donné à la France par les mines de la Sarre et les mines lorraines, ainsi que par les livraisons indemnitaires, prévues par le traité de paix. Au lendemain des hostilités et alors que les houillères du Nord allaient par leur magnifique et rapide effort de reconstitution recouvrer leur liberté sur le marché charbonnier, la nécessité du comptoir s'est affirmé.

En période normale les houillères n'éprouvaient pas de grandes difficultés de placement ; sauf pour certains charbons de qualité inférieure. La France est importatrice de houille : ses principaux fournisseurs, l'Angleterre et la Belgique, lui vendaient avant la guerre, annuellement environ 20 à 22 millions de tonnes pour une consommation globale de 60 millions de tonnes environ. L'extraction nationale fournissait 40 millions de tonnes.

Actuellement avec l'appoint de la Sarre (5 millions de tonnes) et de la Ruhr (8 à 10 millions), la France peut compter sur un tonnage approximatif de 60 millions de tonnes en estimant à plus de 45 millions sa production actuelle (chiffres de 1924 à une époque où toutes les houillères sinistrées n'avaient pas achevé leur reconstitution).

La consommation française actuelle atteint 65 millions

de tonnes. L'importation étrangère a donc pu être considérablement réduite. Sans doute la consommation d'après-guerre avait été estimée beaucoup plus importante (1), mais nous assistons à un phénomène marqué de sous-consommation, dû au malaise économique général et, en particulier aux difficultés signalées pour la métallurgie. Si on remarque d'autre part que, quels que soient les approvisionnements nationaux, certaines quantités, pour des raisons de qualité et de clientèle, pour des raisons géographiques et pour des considérations politiques, doivent être demandées à nos voisins et notamment à l'Angleterre, on s'aperçoit que les importations proprement dites (Ruhr et Sarre exceptées), qui avoisinent 8 à 10 millions de tonnes (contre 20 millions avant-guerre), contribueraient à étouffer le marché. L'entente revêt donc après la guerre un caractère de nécessité absolue.

La situation est momentanément renversée, il y a trop de charbon en France, nos exportations ne suffisent pas à rétablir l'équilibre ; les marchés étrangers (Suisse-Italie), nous sont d'ailleurs difficilement accessibles en raison de la concurrence allemande et nous n'avons pas le loisir de placer, dans ces pays, les charbons de la Ruhr, en raison de l'interdiction du Traité de paix. La Sarre exporte, toutefois, approximativement la moitié de sa production ; mais, 5 millions de tonnes, qui allaient autrefois vers l'Allemagne du Sud et qui se composent de qualités semblables à celles de certaines mines du Nord (charbons flambants, de Bruay et de Marles), viennent maintenant sur le marché français concurrencer la production nationale. Il en résulte un embouteillage sur les mêmes zones de vente.

Cet exposé succinct de l'économie charbonnière de la France montre dans quelle situation le Comptoir, réformé au lendemain de la guerre, a trouvé le marché. Il fallait s'opposer à l'implantation définitive des charbons sarrois sur les anciennes zones des houillères du Nord, qui, dévas-

(1) *Le Rapport sur l'Industrie française*, 1919, parle de 88 millions de tonnes de consommation annuelle après la guerre.

tées, étaient incapables de les satisfaire elles-mêmes pendant quelques années. Il fallait veiller à la façon dont seraient réparties les quantités en provenance de la Ruhr. Il fallait, enfin, lutter contre l'envahissement du marché par les importations de houilles anglaises, défavorables à notre change.

Qu'auraient pu faire des houillères isolées, en présence d'une situation aussi délicate ? L'entente, forte de vingt-deux années d'activité féconde avant la guerre, s'imposa immédiatement et l'union renouvelée des houillères du Nord et du Pas-de-Calais leur permit de franchir, dans de bonnes conditions, le cap difficile de leur reconstitution, qui s'achève aujourd'hui.

L'entente verra son champ d'action s'accroître dans l'avenir ; la reconstitution des houillères, avec un outillage très moderne, a doté le pays d'exploitations minières à grand rendement. Il en résultera, dans les années à venir, une possibilité d'accroissement de la production nationale, qui aura le mérite de nous libérer, en partie, des fournitures étrangères, mais pourra, d'autre part, contribuer au resserrement d'un marché sur lequel la consommation n'est pas extensible à l'infini. Dans l'industrie houillère, la nécessité d'une organisation commerciale se fait donc spécialement sentir avec cette particularité qu'il y a lieu de parer à une concurrence très active de la part des étrangers plutôt que des nationaux. Le charbon est marchandise internationale comme le pétrole. Dans une lutte internationale, la défense industrielle est particulièrement complexe, parce que la protection du marché national ne peut, en matière houillère, être obtenue uniquement par une politique de prix, ni même par une politique gouvernementale de protection douanière. Nous avons déjà signalé l'importance des questions de qualité ; celle de la situation géographique de la clientèle est peut-être plus considérable encore. A cet égard, le littoral ouest de la France et l'Afrique du Nord sont naturellement desservis par les charbonnages anglais. Les sacrifices que pourrait consentir l'industrie nationale pour lutter sur ces marchés se heurteraient vraisemblablement à

l'attachement de la clientèle elle-même pour les qualités étrangères auxquelles elle est accoutumée. A cet égard, on peut penser qu'une entente qui se proposerait l'éducation de la clientèle, en vue d'une utilisation des qualités de houilles françaises, et dont l'action serait secondée par une politique douanière réellement protectrice, rendrait, dans les années à venir, un très grand service au pays.

L'entente, indépendamment de l'organisation très poussée du marché intérieur sera appelée à orienter, dans l'avenir, l'excédent de la production française vers les marchés extérieurs, afin de contrebalancer la part d'importation étrangère, qu'il ne sera jamais possible d'éviter.

Section III. — Une fusion.

Une fusion d'entreprises représente, semble-t-il, la forme la plus parfaite d'organisation industrielle. Une seule société (en général, celle qui était initialement la plus puissante par l'importance de son capital et de ses débouchés) englobe, en une ou plusieurs fois, les entreprises participant à la même industrie ou aux industries connexes. Les fusions sont toujours mitigées de participation. Qu'il s'agisse de SCHNEIDER, dans la métallurgie ; de la THOMSON-HOUSTON, dans l'électricité ; de PÉCHINEY, dans l'industrie chimique, nous trouvons toujours, à l'origine, une entreprise ayant acquis graduellement sa puissance, soit par agrandissement direct de ses établissements initiaux, soit par création d'entreprises nouvelles en différents points du territoire, ce qui permet, sans entente, un contrôle partiel du marché. Par la suite, l'entreprise englobe les entreprises similaires incapables de soutenir la lutte ; elle conclut également des alliances avec les entreprises rivales, sous forme d'échange de capitaux qui préparent l'éclosion d'une politique commune.

Nous avons déjà jeté un coup d'œil sur la compagnie des produits chimiques d'ALAIS, FROGES ET CAMARGUE

(PÉCHINEY). Cette entreprise, une des plus vieilles sociétés françaises, aujourd'hui anonyme, a débuté en 1855 sous forme de société en commandite. Son capital initial de 600.000 francs a été successivement porté à 4 millions 500.000 francs en 1898, 16 millions en 1911, 160 millions de nos jours.

L'entreprise s'est développée verticalement et horizontalement. Elle possède des mines de lignites, des salines, des gisements de pyrite et de bauxyte. Elle produit son énergie électrique et a acheté, à cet effet, une dizaine d'usines hydro-électriques d'une puissance totale de 180.000 chevaux. Elle se propose, d'autre part, d'aménager un certain nombre de chutes d'eau actuellement en sa possession. Elle possède actuellement les établissements suivants :

« Pour l'électro-métallurgie ce sont, en Savoie, et Haute-Savoie les mines de CHEDDE, EPIERRE, SAINT-JEAN-DE-MAURIENNE, CALIPSO, LE PRAZ, LE SAUSSAZ ; dans l'Isère, FROGES ; dans les Hautes-Alpes, LARGENTIÈRE ; dans l'Ariège, AUZAT.

Pour l'électro-chimie et les produits chimiques, ce sont, dans les Bouches-du-Rhône, les usines de GARDANNE, SALINS-DE-GIRAUD ; dans le Gard, SALINDRE ; dans les Basses-Alpes, SAINT-AUBAN ; dans le Vaucluse, AIGUILLES.

Péchiney possède des salines en Camargue, exploite des gisements de bauxyte, de lignite et de pyrite dans le Var, l'Hérault, les Basses-Alpes, les Bouches-du-Rhône et le Massif Central.

A ces exploitations directes, qui constituent la fusion Péchiney a adjoint d'importantes participations (Société générale des nitrures, société norvégienne des nitrates, l'aluminium français, etc. » (1)...

Par cet exposé, on se rend compte de la puissance d'une entreprise qui possède, à la fois, le combustible et l'énergie nécessaires à ses exploitations, les mines salines ou gisements correspondant à sa matière première, et les établissements où ces moyens réunis lui procurent un produit

(1) *Les Nouvelles économiques et financières*, 15 avril 1924.

dont elle détient, d'autre part, un monopole partiel sur le marché.

La puissance d'une telle entreprise, dans laquelle certains voudraient voir un danger pour l'ordre public, ne représente-t-elle pas, au contraire, un appoint considérable de richesse pour le pays, d'où elle tire tous les éléments de son activité ?

CHAPITRE IV

LA TENDANCE ACTUELLE

Section I. — La disparition des principaux comptoirs. métallurgiques.

Lorsque l'on étudie les Syndicats de producteurs français dans la courte période qui nous sépare de la fin des hostilités, un fait primordial saute aux yeux : la disparition de tous les grands comptoirs de la métallurgie en 1921 et 1922. Des comptoirs reformés depuis la guerre, LONGWY pour les fontes, TÔLES ET LARGES PLATS pour les tôles, SIDÉRURGIQUE qui avait remplacé l'ancien Comptoir des poutrelles, pas un seul ne subsiste à ce jour.

1^o Le Comptoir de Longwy se retrouvait en 1919, à la tête de la majorité de la production française de la fonte, en présence d'un marché d'après-guerre difficile. Les possibilités de production de la fonte en France en quantité très supérieure à la consommation nationale (1) et les difficultés très grandes, rencontrées sur les marchés d'exportation désorganisés, conditions qui auraient dû contribuer au succès du comptoir, ont, au contraire, précipité sa chute. La dissolution est venue de la difficulté d'établissement des quantum entre des usines en pleine activité et des usines détruites par la guerre qui, en période de

(1) Possibilités de production en fontes : env.. 11.000.000 t.

Production, 1914 :	8.000.000 t.
Consommation intérieure : maximum	5.000.000 t.

reconstitution, étaient en droit de demander, chaque année, une révision de leur situation. Cette révision annuelle, remettant en jeu toute la répartition syndicale de la production, les exigences des usines de Lorraine désannexée, le désir de produire sans contrainte, enfin, ne prédisposèrent pas les entreprises à supporter le joug de l'entente. Dans ces conditions, le comptoir a fermé ses portes en 1921.

2° **Le comptoir sidérurgique**, dont nous avons indiqué les conditions de formation, sous le patronage du Gouvernement et avec l'appui unanime des intéressés, s'est également dissous, le 31 décembre 1922. Une seule Société, adhérente au Comptoir, la Société des HAUTS-FOURNEAUX DE LA CHIERS a été la cause de cette dissolution. L'organisation du comptoir avait rencontré quelques résistances. LA CHIERS, société à capitaux belges, filiale de la société d'OUGRÉE MARI-HAYE, dont les établissements sont à cheval sur la frontière franco-belge, avait exigé une situation privilégiée dans l'entente, en raison de la faculté qu'elle possédait, par ses débouchés en France et en Belgique, de produire plus que ses concurrentes et, de ce fait, d'obtenir un prix de revient moins élevé.

Ceci marque le fond de la question. LA CHIERS s'est créé une situation privilégiée sur le marché ; elle peut vendre des rails, des poutrelles, des fers en U, meilleur marché que les autres entreprises similaires. Pourquoi adhérerait-elle ? L'entente ne peut être qu'une gêne en ce qui la concerne. Elle veut bien adhérer toutefois, mais à la condition que lui soit consentie une situation privilégiée ; autrement dit, que son quantum soit établi sur la base de ses livraisons antérieures en France, mais avec un coefficient supérieur à celui des autres usines (approximativement dans la mesure du simple au double). LA CHIERS se montrait difficile : elle n'avait pas besoin du Comptoir français. Elle aurait peut être eu besoin de l'entente internationale (Union métallurgique internationale), alors en projet, et qui se proposait d'englober les ententes nationales françaises, belges, anglaises et alle-

mandes. Alors LA CHIERS aurait été obligée de se rendre. Mais ce projet n'a pas encore abouti. Aussi, lors du renouvellement du COMPTOIR SIDÉRURGIQUE, au 31 décembre 1922, la question, posée à LA CHIERS, par les adhérents du comptoir, au sujet de la révision de la faveur qui lui avait été consentie, rencontra un refus catégorique de la part de cette dernière. Ce refus entraîna la dissolution de l'organisme.

Ainsi donc, un seul adhérent qui correspondait peut être à 5 % de la production, contrôlée par le Comptoir, a pu, par sa dissidence, en provoquer la dissolution. A première vue, cela paraît en opposition avec les conditions jusqu'à ce jour connues du fonctionnement des ententes. N'avons-nous pas admis que l'action d'un comptoir reste efficace sans qu'il ait besoin de contrôler la totalité du marché? Il faut assurément rechercher une autre cause. Elle est dans la contagion que toute dissidence provoque, ou dans l'exemple donné aux forts : Ceux-ci puissent là un renouveau d'entrain pour une lutte dont ils espèrent bien sortir vainqueurs au détriment des plus faibles. LA CHIERS, forte des débouchés acquis, grâce à une situation privilégiée sur la frontière de deux pays consommateurs, travaille à 100 % de ses possibilités. Elle lutte ainsi victorieusement par son prix de revient très bas, soit avec la production contingentée, soit avec les entreprises isolées, moins bien placées qu'elle-même. La production contingentée du comptoir correspond, dans la période de resserrement du marché, à un éparpillement de force, chaque usine travaillant à 30 ou 40 % seulement de ses possibilités. Ce que LA CHIERS se refuse à supporter, forte de sa situation, d'autres croient pouvoir le refuser également ; et on assiste alors au partage du marché entre les plus puissants.

Une considération militait cependant en faveur du maintien de l'entente : l'espoir d'une Union métallurgique internationale : celle-ci supposait la formation préalable d'ententes nationales dans chaque Etat industriel intéressé. Ce projet devrait aboutir un jour à une organisation rationnelle du marché métallurgique mondial.

Ce projet d'une Union internationale, renouvelé de l'entente formée avant la guerre, pour le partage du marché mondial d'exportation pour les rails et les poutrelles, est toujours en gestation. Limité initialement aux produits homogènes tels que rails, poutrelles, fers en U, il devrait peu à peu s'étendre à la majorité des produits demi finis ou finis. L'ajustement du marché mondial, inauguré dans l'industrie métallurgique, étendu ensuite, en cas de succès, à d'autres branches de la production, contribuerait sans doute à adoucir les maux économiques, résultat d'une longue période de guerre, et à éviter dans l'avenir les luttes économiques internationales, qui préparent les conflits armés.

Le comptoir pouvait également contribuer à faciliter un accord avec l'industrie de la Ruhr, réalisant l'échange des produits lorrains contre le coke allemand, capable de donner à l'industrie des deux pays l'aliment nécessaire lorsque ne seront plus appliquées les dispositions temporaires du Traité de paix.

La disparition du comptoir lésait enfin les intérêts particuliers de ceux qui, trop faibles pour supporter la lutte sur le marché libre, avaient mis leur espoir dans l'entente ; elle leur aurait permis de traverser les difficultés de la période de sous-consommation, qui caractérise les temps actuels. Nous relevons dans LA JOURNÉE INDUSTRIELLE du 27 décembre 1922, le vœu suivant, émis par le Conseil d'administration de l'ASSOCIATION SYNDICALE DES MARCHANDS DE FER DE FRANCE :

« considérant que les conditions de vente du comptoir des poutrelles constituaient un régime commercial national approuvé et apprécié de tous les marchands de fer de France, que le comptoir des poutrelles était, par son fonctionnement, un précieux régulateur des cours du marché métallurgique intérieur français et que la situation internationale paraît exiger plus que jamais l'entente des maîtres de forges français, demande que les aciéristes français continuent à assurer la répartition de la poutrelle en France par leur organisme national de vente : le comptoir des poutrelles ».

Nous avons essayé de discerner les raisons économiques ou politiques qui militaient en faveur du maintien d'une

entente qui apparaissait, à beaucoup, nécessaire. Nous devons mentionner comme cause secondaire de la dissolution du comptoir une cause d'ordre moral : la mentalité française à l'égard des ententes. Le Français reste hostile à l'entente ; vieille haine, née d'une confusion entre l'idée de syndicalisation rationnelle de la production et celle de coalition ou d'accaparement. Il en résulte que le dissident a, en général, meilleure presse que l'adhérent : les commandes affluent à ses services, même alors que ses prix seraient supérieurs à ceux de l'entente.

On a pu, dans le cas du comptoir sidérurgique, voir les compagnies de chemins de fer influencer, par leurs commandes de rails, sur la dissolution de l'entente, en offrant à LA CHIERS des commandes particulièrement importantes (1).

Notons qu'une autre usine à intérêts belges, usine frontière comme LA CHIERS et profitant des mêmes avantages, la Société de LA PROVIDENCE, avait adhéré au comptoir, sans restrictions. Pourquoi cette différence ? Elle ne s'explique pas. LA PROVIDENCE trouvait un intérêt là où LA CHIERS n'en trouvait pas. Peut-être la seconde était-elle mieux renseignée que la première sur l'avenir réservé au projet d'Union Internationale en préparation.

Quoiqu'il en soit, la dissolution du comptoir sidérurgique a mis sur le pavé les entreprises adhérentes, à une époque où la crise de sous-consommation battait son plein. Dans les périodes de « vaches maigres » les gens sont rarement prédisposés à la conciliation. L'individualisme reprend le dessus et chacun espère se développer au détriment du voisin.

3^o Le Comptoir des tôles et larges plats s'est dissous le 1^{er} janvier 1923. Un seul adhérent paraît également, dans ce cas, avoir été la cause primordiale de la dislocation : La Société des ACIÉRIES DE FRANCE (2) qui, par suite de

(1) *L'Usine*, n^o 50, du 16 décembre 1922, parle d'une commande de rails d'environ 10.000 tonnes, faite à La Chiers par les Compagnies de Chemins de fer en décembre 1922.

(2) *L'Usine* du 30 décembre 1922 (Supplément).

la remise en marche, dans ses usines d'ISBERG, de nouveaux trains de laminoirs a grand rendement, s'est trouvée à même de prendre sur le marché une position exceptionnelle. La seule dissidence des ACIÉRIES DE FRANCE, dans le cas du COMPTOIR DES TÔLES, n'aurait sans doute pas suffi à entraîner la dissolution du syndicat si un vent de contagion, accentué par le mécontentement général, n'avait pas engagé la majorité des adhérents à se désunir.

Après le comptoir des tôles, le COMPTOIR DES FONTES HÉMATITES, la comptoir DES RESSORTS, des ESSIEUX et DE LA BOULONNERIE ont également disparu.

Ainsi s'est évanouie cette organisation de la métallurgie française qui avait fait sa force en temps de paix et qui apparaissait très nécessaire, au lendemain d'une guerre épuisante, pour aider au relèvement de l'économie nationale.

Est-ce la formule des comptoirs qui a fait faillite ? M. PUIER (1) a produit une étude sur la question : il répond par la négative, en rappelant que cette formule, expérimentée depuis longtemps dans de nombreuses industries, telles que l'industrie du velours, des textiles artificiels, du verre, de certaines marchandises chimiques, y a donné et continue à y donner des résultats extrêmement brillants. L'auteur croit que la crise des comptoirs métallurgiques est venue du manque de confiance des métallurgistes eux-mêmes :

« La métallurgie est revenue au système généralisé des comptoirs par le principe au lendemain de l'effort qu'elle avait fourni pour la défense nationale, effort commandé et encadré où elle avait perdu un peu le sens de la concurrence. Elle y est venue plutôt avec un esprit syndical qu'avec un esprit commercial, avec le sentiment d'une expérience, plutôt que d'une nécessité, avec le souci de se défendre, plutôt que de conquérir. Elle y est venue avec des forces, des responsabilités et des besoins très hétérogènes. Elle y est venue enfin sans confiance et sans discipline, limitant les pouvoirs de ses mandataires, à une heure où la lutte exige aurant de promptitude que de souplesse ».

(1) Article dans la *Journée industrielle* du 30 décembre 1922.

Le journal l'*Usine* dans son supplément du 30 décembre 1922 déplore l'inopportunité du moment choisi par la métallurgie pour déclencher cette offensive d'individualisme excessif. Résultat :

« Il n'y a plus actuellement en France d'organisme susceptible de vues d'ensemble. Un grand pays métallurgique, comme est devenue la France depuis le traité de Versailles, a des devoirs qu'il ne saurait négliger sous peine de déchoir. N'oublions pas que la force de la métallurgie allemande avant la guerre est surtout née du sens profond de l'intérêt général, qui animait les industriels, et de la subordination de l'individu à une règle et à une discipline pratiquées dans un but commun. Nous allons nous trouver dans le chaos, et, dans la période transitoire qui va suivre, le consommateur n'est pas assuré de retirer uniquement des bénéfices. » L'*Usine* déplore particulièrement la disparition de l'organisation collective au moment où la France allait être en mesure de développer considérablement ses exportations « sans lesquelles on ne saurait trop le répéter, la France est incapable de devenir une véritable puissance métallurgique ».

L'opinion de deux des périodiques les plus autorisés de notre industrie lourde fait ressortir toute la gravité de la situation créée par la disparition des comptoirs.

Nous étudierons plus loin la position prise par les métallurgistes pour parer aux inconvénients d'un marché rendu chaotique par la disparition des organismes qui le contrôlaient. Des ententes réunissant certains groupes de producteurs ont aussitôt remplacé les comptoirs défunts. Comment aurait-il pu en être autrement, au moment où les conditions économiques ne permettaient pas à un individu isolé de se défendre sur le marché, où la sous-consommation imposait, aux entreprises surchargées de produits, des difficultés de trésorerie considérables et où la lutte s'engageait, très vive, pour la conquête des débouchés extérieurs ?

L'industrie métallurgique souffre actuellement d'une part, d'une surproduction mondiale, résultat du développement des moyens de production chez les belligérants et ceux des neutres qui ont travaillé pour les fabrications de guerre, d'autre part, de la naissance d'industries dans des pays tels que le BRÉSIL, la TURQUIE, les INDES, qui, obligés de se suffire à eux-mêmes pendant la

durée des hostilités, ont dû rechercher des matières premières sur leur propre sol (minerais brésiliens) ou tout au moins créer des usines de demi produits ou de produits manufacturés, qui leur assurent aujourd'hui une activité nationale.

Dans le monde entier, la crise s'aggrave du jeu de la sous-consommation, due à la cherté de la vie ; à cette cause d'ordre général s'ajoute en France la surproduction due aux bénéfices même du traité de Versailles (récupération de l'industrie métallurgique lorraine et question de la Sarre).

Ainsi s'explique la situation difficile de la métallurgie. Il semblait que le malheur commun aurait dû rallier tous les industriels à une politique d'entente correspondant à l'état du marché. Nous avons vu au contraire l'égoïsme individuel reprendre le dessus.

La lutte est engagée ; il y a lieu d'espérer que lorsque le marché sera décongestionné par la disparition de certains producteurs et par l'organisation de débouchés à l'étranger, les entreprises subsistantes éprouveront le besoin de renouer les relations d'antan, avant de précipiter la chute d'un plus grand nombre d'entre elles.

*
* *

Section II. — Evolution des ententes. Les nouvelles formules.

LES SYNDICATS DANS L'INDUSTRIE DU GRES (1)

L'industrie de la tuyauterie et du carreau de grès a connu de bonne heure le bienfait de l'entente.

a) **Un comptoir des tuyaux de grès** se fondait dès 1903, selon la formule du comptoir vendeur unique. Il contrôlait environ 50 % de la production. Ce comptoir fonctionne

(1) Renseignement dus à l'obligeance de M. A. Rousseau, Vice-Président de l'Union céramique et chauxfournière de France.

encore de nos jours, mais s'adresse à la production intérieure seulement.

b) **Un Comptoir des carreaux de Beauvais** créé en 1912, groupe les différents producteurs du Beauvaisis dont il contrôle 75 % de la production. Au moment de sa formation, l'industrie du carreau de grès périlait, les usines vendant en-dessous de leur prix de revient. Ce comptoir s'est dissous le 1^{er} juin 1923 ; toutes les sociétés adhérentes s'étant à cette date fondues en une seule.

c) **Le comptoir du carreau de grès** : Un apôtre du mouvement syndical dans la moyenne industrie, M. ROUSSEAU, vice-président du syndicat de la céramique, a eu l'idée, au cours de la guerre, de provoquer le groupement d'un grand nombre de producteurs de carreaux de grès, en présence du succès qu'il avait constaté avant la guerre comme résultat du fonctionnement des comptoirs dont nous venons de parler.

Un projet de convention fut établi en 1918 pour un *comptoir vendeur unique décentralisé*, facultativement et à double action, c'est-à-dire, tout à la fois, basé sur les prix et sur les livraisons.

Ce projet, conçu à une époque où l'industrie peu renseignée sur l'état du marché d'après-guerre, hésitait sur la voie où elle devait s'engager, ne devait pas aboutir. Nous allons cependant en étudier les grandes lignes ; car il représente, en matière de comptoir proprement dit, du type vendeur unique, un ensemble de dispositions intéressantes. L'étude que nous ferons, immédiatement après, de la formule nouvelle selon laquelle s'est constitué le COMPTOIR DU CARREAU DE GRÈS après la guerre, fera mieux ressortir la différence, entre la vieille formule du comptoir et la nouvelle formule de l'entente bienveillante.

Le projet de 1918 portait sur un comptoir vendeur unique décentralisé, les opérations commerciales étant faites par les adhérents eux-mêmes pour le compte de la collectivité.

Des droits proportionnels de livraison basés sur le jeu, déjà étudié, des quantum sont attribués à chaque adhérent.

Un fond de roulement est constitué par l'excédent du prix de vente syndical sur un prix d'achat théorique aux adhérents. Ce fond assure le paiement des frais sociaux, et d'un intérêt de 5 % aux détenteurs des actions de la Société gérante. Il permet la responsabilité du comptoir, qui est *du croire* de ses adhérents, la formation d'une caisse de compensation, d'une caisse de primes à l'exportation, enfin, d'un fond de roulement pour recherches et études techniques. Le solde en fin d'exercice est réparti proportionnellement aux quantum.

La détermination du prix de vente est faite par le CONSEIL DES FABRICANTS ; les prix fixés pouvant être majorés, mais jamais minorés, dans les affaires traitées directement par eux.

Les quantum peuvent être augmentés en cours de contrat (quantum extensible) en faveur de ceux qui peuvent se développer, à charge pour eux d'indemniser ceux dont ils réduiront ainsi la part. L'établissement initial de ces quantum résulte, soit de la situation commerciale passée, soit des moyens de production individuels calculés sur la base du mètre cube de fournée, par exemple.

La balance des retards sur les quantum avec les avances est sanctionnée par des ristournes à recevoir ou à payer, suffisamment importantes pour qu'elles soient considérées comme des achats ou des rétrocessions de droit. Les ristournes ou indemnités, payées par ceux qui ont marché trop vite, réduisent leur bénéfice usine au profit de ceux qui sont en retard. Il y a là une assurance mutuelle contre le risque de fabrication.

La répartition des commandes est faite par la Société qui se borne à transmettre aux usines en retard sur leur quantum les commandes que lui remettent celles qui sont en avance.

Une spécialisation des produits est désirable ; en conséquence, les adhérents doivent conserver, pendant la durée de l'entente, l'assortiment en cours au moment de sa formation. D'autre part, chaque fabricant conserve sa marque.

Tout fabricant peut soumissionner dans les adjudica-

tions publiques, mais seulement pour le compte de la collectivité.

Dans les rapports avec la clientèle, chaque adhérent conserve sa clientèle antérieure mais traite pour la collectivité : il facture à son nom mais envoie le double à la Société. Pour les affaires particulièrement concurrencées le bureau intervient en appuyant son action du jeu de la caisse de compensation.

En récapitulant les dispositions générales de ce projet, nous nous trouvons en présence d'une entente contrôlant la production et les prix. Chaque adhérent conserve sa clientèle et traite directement ses affaires commerciales ; cependant le comptoir intervient bien comme *vendeur unique* parce que aucune opération ne se fait sans son intervention. Il fixe les prix et tient une comptabilité pour chaque adhérent absolument, comme s'il y avait vente effective de l'adhérent au comptoir à un prix d'ordre, et revende du comptoir à la clientèle au prix syndical. La faculté laissée aux entreprises de traiter leur marché elles-mêmes représentait un adoucissement pratique à la formule du vendeur unique. Malgré toute la bonne volonté apportée par les auteurs du projet afin de rendre l'organisation prévue aussi aimable que possible, le comptoir ne devait pas se constituer selon cette formule, qui parut encore trop autoritaire à certains producteurs. Le comptoir se forma, dans ces conditions, sur la base d'une entente tacite entre les producteurs qui, par sa souplesse et par la moindre gêne apportée aux prérogatives de chacun, a permis la réalisation d'une organisation, qui donne à ce jour d'excellents résultats.

Le carreau de grès. — Voici, sommairement exposé, le mécanisme de la nouvelle combinaison mise en œuvre par M. ROUSSEAU. :

Liberté absolue pour tous les producteurs tant en matière de production que de vente commerciale. Pas de quantum de production, pas de prix de vente syndical. En un mot pas de pacte syndical. Chacun est libre d'adhérer ou non au nouveau groupement. Tous les producteurs de carreaux de grès de France peuvent adhérer

à l'entente, qui, sans posséder les caractéristiques habituelles des organisations de cette nature, procure à ses adhérents tous les avantages d'une entente ordinaire.

L'organisation présente deux caractères principaux :

1^o Elle réalise le contingentement du marché par son caractère d'office de renseignements.

2^o Elle contribue au progrès technique par une organisation scientifique chargée de l'étude de l'amélioration des procédés de fabrication.

1^o En ce qui concerne l'organisation de la production, le Comptoir est un office de renseignements, un bureau de statistiques, mettant les adhérents, mois par mois, au courant de la situation du marché, leur faisant connaître en particulier, les prix pratiqués par leurs confrères (prix faits par le groupe du carreau de grès), comparés à ceux des mercuriales (prix du marché général). A cet égard, les adhérents s'obligent à faire parvenir chaque mois, au comptoir, un double de leurs factures. Le comptoir condense en un tableau, les prix de vente relevés sur ces factures, le chiffre d'affaires de chaque usine, le chiffre d'affaires global récapitulé depuis le début de l'exercice. Il dresse une carte donnant, par département, le mouvement de la production et de la demande ; tous renseignements qui permettent à chacun de régler sa production et ses prix pour le mois suivant. C'est une entente tacite, bienveillante ; on vient au comptoir et on y demeure parce que ses avantages sont manifestes. Il est le phare du producteur et du commerçant. L'isolé, le non adhérent, est un aveugle sans moyens d'actions, ne possédant d'autres renseignements que ceux des mercuriales ou des journaux techniques qui souvent ne s'appuient pas sur des données précises ou sont imprimés trop tardivement pour être utilisés au moment opportun. La discipline syndicale s'assure spontanément. Il y a une obligation morale pour chacun à fournir strictement les renseignements demandés, il y a une nécessité vitale à ce que chaque adhérent règle sa production et ses prix au mieux de l'intérêt général qui se confond, en la matière, avec l'intérêt particulier. Chacun sans être l'obligé de personne

travaille pour soi-même en même temps que pour la collectivité.

Chaque mois, se tient, au siège du syndicat, une assemblée des adhérents, au cours de laquelle les intérêts individuels s'abordent et s'assagissent. Les différentes régions confrontent la situation de leurs marchés. Les commandes sont réparties s'il y a lieu. Il est discuté de l'allure des prix. Il se dégage, de ces conférences, une ligne de conduite correspondant à la définition de l'allure moyenne du marché. Chacun est libre en sortant de là d'agir à sa guise. Mais, à l'épreuve, on constate que ces réunions agissent salutairement sur le mouvement de la production et des prix et contribuent à domestiquer la concurrence comme le ferait un comptoir type.

2^o Le comptoir est également un organisme scientifique pour l'étude et la mise au point des procédés nouveaux de fabrication. A cet effet, il est créé un bureau composé de techniciens de la branche de production intéressée et de professeurs de la Faculté des Sciences, qui opèrent leurs recherches en liaison avec les producteurs à l'occasion des réunions mensuelles. Ces techniciens rapprochent leurs travaux et discutent, avec les producteurs, de l'intérêt ou de l'orientation à donner aux recherches, en vue de la mise au point des procédés industriels de fabrication.

On aperçoit que la formule du Carreau de grès fournit bien les avantages des ententes types entre producteurs : régularisation de la production et du marché ; progrès technique.

Elle présente, pour le public, l'avantage de traiter directement avec le producteur, de choisir son fournisseur et de bénéficier d'une concurrence raisonnable.

Elle présente, pour le producteur, l'inconvénient de n'apporter aucun soulagement aux charges commerciales, chaque adhérent conservant un service commercial au complet.

Elle représente toutefois une organisation extrêmement modeste et très peu onéreuse pour chacun.

Elle groupe environ 60 % des producteurs nationaux du Carreau de grès.

Cette organisation marque bien une phase nouvelle dans l'histoire des ententes. Dans l'industrie du grès, nous assistons à la disparition d'un comptoir et à la naissance d'une organisation bénévole. Et si l'on recherche la cause de cette transformation on découvre, entre bien d'autres raisons, que la fiscalité moderne n'est pas étrangère à la disparition des comptoirs en raison de la charge supplémentaire qu'elle provoque surtout dans la petite industrie. A cet égard, la taxe sur le chiffre d'affaires, (1,30 %) frappe deux fois la marchandise lorsqu'elle est vendue par l'intermédiaire d'un comptoir ; cela explique que les producteurs aient cherché une autre formule, soit celle du comptoir commissionnaire, soit celle de l'office de renseignements. Signalons enfin que le carreau de grès représente une forme de syndicat tout à fait en rapport avec le caractère français.

Section III. — Le mouvement dans l'industrie textile.

L'industrie textile ne pratique pour ainsi dire pas l'organisation commerciale. Cela tient :

- 1° Au particularisme des industriels du textile ;
- 2° A la très grande diversité des produits, particulièrement en matière de tissus, ce qui ne faciliterait pas les opérations commerciales d'un comptoir.

3° Au fait que l'industrie textile avant la guerre a réussi à amortir les effets des crises périodiques de surproduction par la sagesse même des producteurs qui s'imposaient des chômages volontaires aux époques critiques. Ces contingentements bénévoles étaient obtenus sans contrainte sur les conseils du syndicat professionnel et d'ententes tacites particulières, intéressant, dans chaque région, de petits groupes de producteurs amis.

De ces trois causes, la première reste opiniâtement

dans le caractère des filateurs et des tisseurs particulièrement dans le coton et dans la soie. La deuxième est inhérente aux produits. La troisième est en période d'évolution en conséquence de la guerre et réagira peut-être plus ou moins un jour sur la première.

A. L'ORGANISATION DANS L'INDUSTRIE DE LA LAINE

Dans l'industrie de la laine, indépendamment des syndicats professionnels (COMITÉ DE LA LAINE à PARIS, et Associations locales affiliées à ce syndicat qui ne possède aucune attribution commerciale), il s'est créé, après la guerre, à ROUBAIX, une entente entre quelques filateurs de laine peignée pour le placement des fils à l'extérieur, notamment dans les empires centraux. Cette entente, qui joue, en somme, le rôle de comptoir d'exportation, résulte d'un contrat particulier et intéresse une faible partie de la production. Elle contribue à décongestionner le marché intérieur. Ce mouvement s'accentuera sans doute dans l'avenir. La guerre, avec le retour de l'Alsace-Lorraine à la France, a accru de 30 % environ la production nationale. L'Alsace desservait le marché allemand. Elle a pu, jusqu'à ces derniers temps, écouler sur ce marché la plus grande part de sa production disponible. La situation vient de se renverser par la fermeture des frontières allemandes, de sorte que le producteur alsacien devra rechercher de nouveaux débouchés. Il en résultera un embouteillage du marché intérieur qui ne se fait pas encore sentir, l'Alsace ayant pu écouler tous ses stocks en Allemagne avant la fermeture, pour elle, de ce marché (Janvier 1925).

D'autre part, l'écoulement de l'excédent de la production à l'extérieur est conditionné par la situation du franc. Dans la période actuelle, le coût de transformation des laines brutes importées est au coefficient 6 par rapport à l'avant-guerre, sur la base du franc papier. Il est au coefficient 8 à l'étranger, d'où un léger avantage en faveur du tisseur français. Il est à craindre toutefois que le lent nivellement du coût or de la vie en France

sur les cours à l'étranger ne fasse bientôt disparaître cette prime indirecte à l'exportation. Ce jour-là, le congestionnement du marché intérieur réclamera, soit une réduction volontaire de production, soit un contingentement résultant d'une entente.

Au point de vue intérieur, il n'existe pour ainsi dire rien en matière d'organisation commerciale. Le COMITÉ DE LA LAINE reçoit irrégulièrement les résultats commerciaux de ses adhérents ; il n'est pas en mesure de jouer un rôle efficace d'office de renseignements, en ce qui concerne le marché.

Certaines associations régionales établissent toutefois des conditions secondaires de vente, tels que ; délais de paiement, taux d'escompte, délais de livraison. Chaque producteur vend à son prix ; mais il ne peut dissimuler son prix réel de vente par l'accord d'avantages accessoires. Il y a une charte, définissant les conditions générales de vente pour la région considérée ; elle est acceptée par tous les producteurs, sous sanction de pénalités et de radiation de l'association. Nous voyons ici une action propre à un syndicat professionnel, mais non à un syndicat de producteurs proprement dit.

La production française en fils et tissus de laine atteint 140 à 150.000 tonnes. La consommation intérieure ne dépasse pas 90.000 tonnes ; l'exportation se chiffre par 15.000 tonnes pour les fils, 40 à 45.000 tonnes pour les tissus au total, 30 % de la production. Ces chiffres indiquent l'importance très grande de l'exportation dans l'économie de l'industrie lainière. Que les débouchés extérieurs se resserrent, le marché intérieur se trouvera rapidement embouteillé, avec toutes les conséquences de cet état de chose. Il semble, dans ces conditions, qu'un mouvement groupant dans l'avenir les ententes particulières régionales serait à souhaiter.

B. L'ORGANISATION DANS L'INDUSTRIE COTONNIERE

Pour le coton, un mouvement d'organisation s'était manifesté immédiatement avant la guerre, en vue de la

création d'un comptoir d'exportation sous forme de société à capital variable initialement fixé à 400.000 francs. Cette idée a été reprise après la guerre : elle vient d'aboutir à la formation du COMPTOIR COTONNIER FRANÇAIS, (siège social à Paris), société anonyme au capital de dix millions de francs qui s'est formée avec l'encouragement du Gouvernement. Ce capital est considérable pour un comptoir. Cela était nécessaire pour une organisation fructueuse de vente à l'étranger, organisation qui nécessite la création progressive d'agences dans les différents pays pouvant nous offrir des débouchés (empires centraux, Italie, Extrême-Orient, Amérique du Sud). Il faut également prévoir une publicité et enfin, un important fond de roulement destiné à couvrir les opérations de trésorerie particulières et les frais de transport. Il y a des sacrifices à consentir pour la vente à l'étranger (longs délais de paiement, assurances, frais de transports, pertes au change). Le comptoir, ducroire de ses adhérents, effectue les opérations de trésorerie. Il achète la production à un prix d'ordre et en fin d'exercice distribue, au prorata des livraisons, un dividende qui complète le prix d'achat du comptoir.

Chaque actionnaire s'oblige à tenir à la disposition du comptoir un certain quantum de sa production pour la vente à l'extérieur. Sa participation dans le capital social est proportionnelle à ce quantum. L'adhérent reste libre de vendre à son gré, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur. Il suffit qu'il assure au comptoir le quantum fixé.

Le comptoir s'adresse actuellement (après un seul exercice de fonctionnement réel), à 3 millions de broches et 37.000 métiers. Il existe environ 5 millions 500.000 broches en France. Le comptoir atteint donc plus de 50 % de la puissance industrielle textile.

Mais il concerne uniquement l'extérieur. Il place les fils et tissus de coton à l'exportation, *sans exclusivité*. Il n'agit en rien sur la production. Il ne connaît pas le marché intérieur. Il est appelé cependant à lui rendre un grand service, celui de le décongestionner et d'organiser rationnellement la vente à l'extérieur pour l'avenir.

En 1924, (11 mois), les exportations françaises (comptoir et particuliers), ont atteint 60.000 tonnes (1) pour une production nationale de 120.000 tonnes, soit 50 0/0 ; période exceptionnelle en raison de la chute du franc et de l'ouverture, déjà signalée, des frontières allemandes.

Au point de vue intérieur, aucune entente permanente n'existe. L'industrie cotonnière se répartit en trois grandes régions : Roubaix pour le Nord, Epinal pour l'Est, Rouen pour la Normandie. Dans chacune de ces régions, des ententes particulières temporaires fixent des conditions de vente. Il s'agit tantôt d'ententes, tantôt simplement de coutumes. En Normandie, quelques filateurs se sont réunis en une entente de prix fixant les écarts de prix à appliquer aux différentes catégories de produits, par rapport à un produit type. Il s'agit là d'organisations secondaires où l'on ne peut voir l'action d'un véritable syndicat de producteurs. Pour le coton comme pour la laine il n'existe, en fait, que des ententes tacites sans action efficace sur le mouvement général du marché.

C. L'ORGANISATION DANS L'INDUSTRIE DE LA SOIE

Pour la soie, se poserait également la question de l'exportation. Avant la guerre, la production lyonnaise en tissus de soie atteignait 328.000 tonnes. Sur ce chiffre, 5.300 tonnes seulement avaient été exportées en 1913 (2). A cet égard, il est souhaitable que les soyeux portent leurs efforts en particulier vers l'Amérique du Sud actuellement proie des Allemands. Ce marché nous est ouvert. Pour cela, un groupement serait nécessaire ; mais le Lyonnais a une répulsion instinctive pour l'entente ce qui explique son grand retard en la matière. Il existe aucune entente pour la soie.

(1) Chiffre de la statistique générale des douanes.

(2) Chiffres du *Rapport général sur l'Industrie française*, 1919.

En résumé, nous assistons, après la guerre, à un léger éveil du mouvement syndical dans l'industrie textile. L'industrie de la laine et du coton commence à s'organiser. Seule l'industrie de la soie ne paraît pas encore sortie de sa torpeur.

Le mouvement devrait peu à peu s'amplifier dans le sens de la conquête des marchés extérieurs par les comptoirs d'exportation. Dans ce cas, l'élément défavorable à la formation des ententes, (la très grande variété du produit), ne se fait pas sentir. Il est, au contraire, désirable que les comptoirs d'exportation puissent travailler sur toute la gamme du produit. L'organisation à l'intérieur, en vue de la régularisation du marché, le syndicat de producteurs, est encore à l'état embryonnaire. Il y demeurera, si les organismes d'exportation réussissent à écouler à l'étranger les excédents de la production nationale. Il se développera, dans le cas contraire, et il semble, à cet égard, qu'une entente limitée à la production des fils suffirait à assurer l'organisation du marché dans le textile.

Certaines personnalités du textile croient qu'une organisation sera nécessaire le jour où, la stabilisation du franc étant assurée, la France ne pourra plus lutter à l'intérieur par des prix de revient inférieurs à ceux de ses rivaux anglais, allemands, tchéco-slovaques et italiens. M. DAMEZ, secrétaire général de la Fédération Industrielle et commerciale de Roubaix-Tourcoing, écrivait à ce sujet dans le *Monde Illustré* du 5 mars 1923 :

« si nous voulons remporter également la victoire économique, rappelons-nous que sur ce terrain c'est surtout à une lutte de prix de revient que nous allons assister et pour réduire ceux-ci, il nous faut chercher des ententes collectives et inter-coopératives. A l'œuvre donc et arrière les individualistes. »

Section IV. — Les nouvelles ententes de la métallurgie.

A. ASSOCIATION OU GROUPEMENTS DE VENTE :

Les comptoirs de la métallurgie à peine dissous ont fait place à de nouvelles ententes, qui constituent une organisation par groupe des grosses entreprises métallurgiques françaises. Ces ententes se sont formées sous forme d'organisations de vente, englobant les services commerciaux des entreprises faisant partie du groupe. La concurrence est donc rétablie entre les groupes. Chaque groupe tire individuellement profit du marché, comme le ferait une entreprise unique sous un régime de libre concurrence. La formation des groupes eux-mêmes a été facilitée par la forte concentration industrielle, qui s'est produite dans la métallurgie, au cours de ces dernières années. Il va sans dire que les entreprises groupées participent plus ou moins, financièrement, les unes aux autres. Des considérations géographiques et des suggestions correspondant aux zones de vente ont également influé sur la formation des groupes. Enfin, il a fallu, autant que possible, obtenir, dans chaque groupe, toute la gamme de la production, afin de constituer un organisme homogène de vente de produits métallurgiques. Ces ententes se forment par contrats privés, ou même tacitement. Elles concernent la vente à l'intérieur et à l'extérieur ; dans certains cas la vente à l'extérieur seulement. En plus restreint, elles fonctionnent comme un service commercial de comptoir, établissant les prix pour la zone de vente desservie par les entreprises groupées. Sans fixer un quantum à la production, elles la limitent indirectement, puisque toute vente se fait par leur intermédiaire.

D'une entente à l'autre, les cloisons ne paraissent pas absolument étanches : de même que par le passé, des directives d'ordre général ou des renseignements concernant le marché intérieur et surtout extérieur naissent

d'échanges de vue entre les différents groupes. On critique violemment l'autoritarisme d'un comptoir ; on secoue un fardeau pénible à s'porter à une époque de mécontentement général ; mais on s'empresse de s'entendre à l'amiable, faute assurément de pouvoir faire autrement. On a cependant l'impression de la liberté, parce que l'on peut sortir, par moment, du cadre de sa zone d'expansion normale, et aller razzier quelques commandes sur la région de desserte du voisin.

Nous donnons, ci-après, la liste des principales de ces ententes qui confèrent à la métallurgie, dans la période difficile que nous traversons, un embryon de cadre et d'organisation :

« *Longovica*, (Compagnie industrielle et commerciale d'exportation), vend surtout les produits des Aciéries de *Longwy* (fontes, fers et aciers de toutes catégories) ; elle comprend : la Société Métallurgique de *Corcy* (tréfilerie) ; les Boulonneries et Ferronneries de *Vieux-Condé* ; la Société Française pour la fabrication des tubes et emboutis ; *Louvroil et Recquignies* (tubes d'acier soudés et sans soudure) ; les Etablissements Gouvy, à Dieulouard (aciers spéciaux et outillage agricole) ; l'Electro-Métallurgie de *Dives* (métaux non ferreux) ; les Ateliers de Construction du Nord de la France, à Blanc-Misseron et les Forges et Ateliers de Commentry-Oissel (matériel roulant pour chemins de fer et tramways, matériel de mines, matériel de travaux publics) ; la Société Rateau (turbines à vapeur, pompes, ventilateurs, robinetterie) ; la Société des Usines Renault (moteur à combustion Diesel et demi-Diesel) ; la Compagnie Générale électrique de Nancy, les entreprises Perchot-Bonnardel (travaux publics, installations industrielles et agricoles). *Longovica* ne s'intéresse qu'à l'exportation et à l'importation des matières premières et produits manufacturés de tous pays. *Longovica* vient récemment d'être chargée de la vente des produits de la Société Lorraine minière et métallurgique fontes brutes.

Nortrilor, vend à l'exportation les produits du Groupe des Forges et Aciéries du Nord et de l'Est ; Société

Métallurgique de Pont-à-Vendin (installation inachevée en 1914 et complètement démolie pendant la guerre et l'occupation), Société des Usines métallurgiques de Basse-Loire ; Société des mines de fer de Segré ; Société des Forges et Aciéries du Nord et Lorraine et Sociétés sarroises Neunkircher Eisenwerk A. G. (Neunkirchen) et Homburger Eisenwerk A. G. (Homburg). Nortrilor vend des minerais de fer, des fontes, des aciers Thomas et Martin, des essieux et bandages, des tubes, brides et raccords, des sous-produits, des briques de laitiers et de silice.

Pour la France, colonies et protectorats, la *Compagnie de dépôts et agences de vente d'usines métallurgiques*, (Ancienne Maison Salmon), vend les produits de la Compagnie de la Marine et d'Homécourt, des Aciéries de France, des Aciéries de Rombas, de l'H. A. D. I. R. (Hauts-Fourneaux de Differdange, Saint-Ingbert et Rumelange), des Aciéries de Micheville, des Hauts-Fourneaux et Forges d'Allevard, des Tubes de Vincey, de Dillingen (Sarre).

Sogeco, Société Générale pour le Commerce des produits industriels, vend à l'exportation les produits des Usines dont nous venons de parler.

La Compagnie Commerciale et industrielle du Midi, a été constituée par la Compagnie des Mines, fonderies et forges d'Alais, avec le concours de la Maison Salmon et vraisemblablement avec celui des usines dont cette dernière firme est l'agent de vente en France dans le but de vendre à la clientèle de la Société d'Alais les produits sidérurgiques que celle-ci, dans l'état actuel de la fabrication, ne peut plus rationnellement produire ; c'est ainsi que la C. C. I., a l'exclusivité dans la région Sud-Est de la vente des produits des Aciéries de Rombas.

Columeta, (Comptoir métallurgique luxembourgeois), à Luxembourg avec succursale à Paris, vend les produits de l'Arbed et de la Société métallurgique des Terres-Rouges » (1).

(1) Renseignements pris dans *L'Usine*, n° 21, du 26 mai 1923.

B. L'INTÉGRATION PROPREMENT DITE

Avec le comptoir du CARREAU DE GRÈS, nous avons trouvé une formule qui, dans son élasticité conserve, adoucie, une partie du caractère des vieux comptoirs français ; dans le textile, nous assistons à la naissance de l'organisation commerciale : avec les ententes actuelles de la métallurgie nous avons trouvé une organisation individualiste du marché encore imprégnée cependant de l'idée d'entente. Il est un dernier élément caractéristique de l'époque actuelle qui représente une évolution à rebours dans l'organisation syndicale de la production ; c'est l'individualisme poussé à l'extrême par l'intégration.

L'entreprise intégrée, par l'importance des forces qu'elle englobe, par le degré de puissance que lui procure la possibilité de se passer d'intermédiaires, représente la forme la plus égoïste de l'organisation moderne. L'intégration tue la petite industrie au bénéfice de la grande. L'entreprise isolée est rapidement amenée à pactiser ou à disparaître. La grande entreprise intégrée est bientôt en mesure de dominer le marché en obtenant un prix de revient meilleur que ses concurrents (débouchés plus considérables faisant travailler à plein le capital investi, moindres frais généraux relatifs, etc.)...

LE CREUSOT principalement, la Société des ACIÉRIES DE LONGWY, la Société de BASSE-LOIRE nous font actuellement assister à un effort d'intégration verticale et horizontale. Renonçant, à l'exemple des konzerne allemands, aux formules momentanément périmées des Syndicats de producteurs, ils essaient de se suffire à eux-mêmes et de lutter contre une situation économique difficile en réduisant par ce moyen leurs frais généraux. SCHNEIDER, LONGWY, à côté de la production métallurgique pure (fonte, blooms, billettes) ouvrent des ateliers de toutes productions, soit demi-ouvrées, soit ouvrées. Nous avons déjà esquissé le danger d'organisations aussi puissantes,

danger pour elles-mêmes, plus, peut-être, que pour le consommateur.

Une entreprise à la fois concentrée et intégrée se trouve placée à la tête d'un capital très important, d'établissements nombreux et situés en divers points du territoire, voire à l'étranger, d'un personnel considérable. L'organisation n'est viable que dans la mesure où les débouchés répondent à la très grande capacité de production. Si donc, par suite de concurrence ou de resserrement du marché, l'entreprise ne peut produire au voisinage de sa capacité, elle risque de s'écrouler sous la charge considérable de ses moyens de production permanents.

La firme SCHNEIDER (Le Creusot-Le Havre), en même temps qu'elle se développait en tout sens, a bien compris qu'à une organisation aussi puissante devait correspondre un service commercial à grande capacité d'extension. Le service commercial à l'intérieur se compose, non seulement du bureau de Paris, mais d'agences de vente dans toute la France. A l'extérieur, Schneider a concédé la vente de ses produits dans les parties du monde qu'elle est en mesure de toucher, à des Sociétés telles que la Compagnie FRAMERICAN qui a le monopole de la vente des produits Schneider dans l'Amérique du Nord (1). Dans presque tous les pays Schneider possède ainsi des firmes correspondantes chargées de la vente de ses spécialités.

La métallurgie est donc revenue à l'individualisme (soit sous forme d'ententes particulières, soit sous forme de fusions à l'heure où la lutte pour le placement des produits n'est pas seulement intérieure, mais principalement extérieure eu égard à l'accroissement de notre production (2). Nos exportations devraient, dans les années à venir, dépasser 50 0/0, de notre production en produits bruts. En

(1) *L'Usine*, n° 21, du 26 mai 1923.

(2) Progression de la production métallurgique française après la guerre (en tonnes). (Supplément au journal *L'Usine*, n° 52 du 27 décembre 1924 et n° 5 du 31 janvier 1925).

	1913	1924	(y compris l'Alsace-Lorraine)
Fontes.....	5.207.000	7.656.000	+ 46 0/0
Aciers.....	4.686.000	6.906.000	+ 47 0/0

produits ouvrés le marché doit être étendu au maximum pour permettre aux puissantes organisations concentrées de vivre (1). Sur le marché extérieur à conquérir, la France trouve ses concurrents de vieille date, Allemagne, Amérique, Angleterre, Italie et, en outre, d'anciens clients, petits Etats, que la guerre a fait naître à la vie industrielle. Dans la recherche des débouchés, il faut donc montrer une plus grande audace et mettre en œuvre de plus grands moyens d'action qu'autrefois. Il faut posséder des organismes capables de pénétrer les marchés étrangers et de répondre aux efforts de nos attachés commerciaux, en donnant satisfaction à toutes les demandes qui se manifestent à l'extérieur. A cet égard les intérêts particuliers doivent se conjuguer avec les intérêts nationaux en vue d'une action sur les marchés étrangers. Avant la guerre, des Etats comme la Turquie venaient faire un emprunt en France pour donner ensuite des commandes à une industrie étrangère. Il faudrait, dans l'avenir, éviter ces pratiques. Il faudrait que, le jour où nous serons à nouveau en mesure de financer les Etats étrangers, les moyens ainsi acquis par eux demeurent en France pour l'alimentation de notre industrie nationale. En l'absence d'une organisation collective de la métallurgie cette action, pourtant très nécessaire, apparaît difficile. Ne faut-il pas, en effet, que les étrangers sachent à qui s'adresser pour obtenir des fournitures diverses dans des délais assurés ? N'est-il pas également désirable qu'ils ne profitent pas indûment de prix au rabais, résultat de

(1) Nos exportations en production métallurgique (en tonnes).
(L'usine, n° 7 du 14 février 1925).

	1923	1924	
Fontes	592.000	766.000	
Aciers	913.000	1.310.000	
Rails	246.000	291.000	
Ferrailles de fer et d'acier	484.000	419.000	
Minerais de fer ..	9.853.000	12.284.000	dont { 7.740.000 vers Union Belgo Luxembourgeoise. 2.500.000 vers Sarre. 1.196.000 » Allemagne. 900.000 » divers.

la concurrence ? Il faut, pour cela, que les comptoirs revivent. Dans la période actuelle, les ententes provisoires de la métallurgie risquent de se nuire mutuellement dans une lutte extérieure. La conséquence, profitable aux étrangers, serait désastreuse pour le consommateur national ; il serait amené à payer le produit intérieur plus cher parce que, en définitive, il faut bien que quelqu'un supporte les sacrifices consentis pour les ventes à l'étranger. Sous le régime des comptoirs, le sacrifice est réglementé par une caisse commune. En leur absence, il frappe brutalement le consommateur national. La conquête des débouchés acquise à ce prix peut être considérée comme chèrement payée.

*
* *

Section V. — La métallurgie française en 1925.

VERRA-T-ON LA RECONSTITUTION DES COMPTOIRS MÉTALLURGIQUES DE LA FONTE ET DE L'ACIER (1)

Les perspectives, pour l'année 1925, sont les suivantes : on prévoit une augmentation des prix de revient résultant de l'augmentation des transports, de la cherté de l'argent et de l'application plus stricte de la loi de 8 heures, selon les vues du Gouvernement actuel. On constate, d'autre part, une restriction commerciale résultant du coût élevé de la vie, de la régression de l'esprit d'entreprise, de l'incertitude générale provoquée par la défaillance du crédit public, de la réduction du marché des régions libérées, enfin des difficultés de conclusion de l'accord commercial franco-allemand, d'où résulte la fermeture du marché allemand pour les produits d'Alsace-Lorraine. L'industrie métallurgique française devrait donc, à coup de sacrifices, se tailler une place sur le marché international. Cela suppose la réglementation des

(1) *L'Usine* (Suppléments de janvier et février 1925).

questions de production et de vente ; c'est-à-dire la réorganisation des comptoirs dont on commence à parler de plus en plus sérieusement. Il semble à cet égard, qu'il y ait un courant favorable au contrôle de la production, plutôt qu'à la constitution d'un organisme unique de vente.

Le problème se complique du fait que l'entente devrait participer à une organisation du marché métallurgique européen et, à cet égard, à la conclusion d'un accord avec l'Allemagne. Le journal *l'Usine* (Supplément n° 4, du 24 janvier 1925), écrit à ce sujet :

« Il y a un égal intérêt pour les métallurgistes allemands et français à ne pas avilir le marché ce qui aurait pour conséquence une constante inquiétude commerciale et le chômage... La nécessité d'une union avec l'Allemagne se fera certainement de plus en plus sentir dans les mois qui vont venir et nous croyons du reste savoir que nos producteurs s'en inquiètent et recherchent les bases d'une entente pour, d'une part lutter contre les mesures de dumping de l'industrie allemande et d'autre part éviter au marché intérieur français des fluctuations désordonnées et aussi même une crise de chômage ».

Une entente de producteurs pour le prix des fontes ?

Le mouvement s'amorce sous la forme d'ententes temporaires concernant les prix.

On relève un accord passé en fin novembre 1924 entre les producteurs de fontes hématites, concernant les prix de vente minima, franco, gare destinataire, et par région. Cette entente, sans limitation de durée, après avoir maintenu les prix pendant la fin de 1924 s'est éteinte d'elle-même avec la reprise de la concurrence.

Des réunions ont eu lieu au début de 1925 en vue d'un accord concernant le prix des fontes phosphoreuses de moulage. Cet accord, sur le point d'aboutir, fixerait un prix minimum sur wagons départ Gréville-Longwy. Une organisation de vente à l'exportation serait en préparation.

On signale également la fixation d'un prix minimum pour les rails pour une durée de trois mois.

La situation reste conditionnée par le résultat des négociations franco-allemandes, actuellement ajournées. L'indécision, concernant le *modus vivendi* qui sera réalisé avec la métallurgie de la Rhur, provoque un rapprochement entre les producteurs de la sidérurgie. Le mouvement, relevé dans la fonte et dans les rails, pourrait demain peut-être se produire également pour les profilés et pour les tôles. Tous les producteurs reconnaissent la nécessité de groupements constitués de façon plus large que ceux de l'après-guerre. L'*Usine* du 7 février 1925 conclut :

« Ira-t-on jusqu'au comptoir unique ou particulier ? On ne peut le prévoir pour l'instant. Les producteurs accepteront n'importe quelle solution pour éviter un fléchissement des prix de vente qui, il faut le dire n'est plus possible ».

Le désir nouveau d'entente correspond à des nécessités et l'on peut même se demander si devant les temps difficiles qui s'annoncent les métallurgistes ne seront pas amenés à donner une extension de plus en plus grande à leur entente. C'est du reste ce qui vient déjà de se passer entre la Belgique, le Luxembourg et la France pour les scories en attendant probablement de pouvoir mettre sur pied une véritable convention métallurgique entre les trois pays ».

*
* *

Section VI. — Le marché métallurgique international.

Nous avons eu l'occasion de parler d'un projet de création d'une union métallurgique internationale. Il s'agit bien là d'un terme nouveau de l'évolution dans la syndicalisation. L'organisation économique nous a déjà montré des trusts de trusts en Amérique ou des syndicats de cartels en Allemagne. Egalement des trusts internationaux, tels que les grands trusts pétroliers : STANDARD OIL, ROYAL DUTCH. Un trust international est issu d'un trust national ayant étendu ses entreprises à la suite d'achats de concessions nouvelles dans divers pays du monde ou de rachat d'entreprises en exploitation. L'entente internationale, du type de l'entente mé-

tallurgique en préparation, grouperait, au contraire, en vue d'une répartition rationnelle de la production, les principaux syndicats des grands Etats industriels, à commencer par les Etats européens. Un syndicat international se formerait, assurant une liaison entre les comptoirs français, les comptoirs belges, les unions anglaises et les cartels allemands.

D'après les dernières statistiques américaines publiées par *The Iron trade Review* de décembre 1924 (1), les chiffres de production des principaux Etats en 1924, comparés à ceux des années d'avant-guerre et des années précédentes montrent que la production mondiale, inférieure encore pour la fonte à celle de 1913, est à peu près égale pour l'acier. Les Etats-Unis ont, d'autre part, prouvé en 1923 que leur capacité de production était considérablement extensible (écart de 9 millions de tonnes pour la fonte de 1923 à 1924 et de 7 millions de tonnes pour l'acier). La réduction relevée en 1924, résulte de la sous-consommation intérieure aux Etats-Unis (cherté de la vie) et du jeu, défavorable à l'exportation, d'un change dollar trop élevé.

La Grande-Bretagne, la France et le Luxembourg, la Belgique voient d'année en année leur production s'accroître. L'Allemagne, amputée des usines d'Alsace-Lorraine et malgré l'occupation de la Ruhr atteint la moitié de son chiffre de 1913. L'Angleterre, malgré la crise profonde qui frappe son industrie métallurgique (prix de revient très élevé, concurrence franco-belge) dépasse largement sa production d'avant-guerre pour l'acier.

Les milieux métallurgiques estiment que la production européenne devrait s'accroître encore en 1925 et dépasser celle d'avant-guerre.

La production des Etats-Unis restera nécessairement réduite, tant que l'assainissement financier européen ne sera pas réalisé. On signale cependant un renouveau d'activité intérieure aux Etats-Unis qui permettrait d'absorber la plus grande part de la production nationale. Cette

(1) Voir tableaux page 226.

Fontes

Grosses tonnes (1016 kgs)

	1924	1923	1913
Etats-Unis	31.000.000	40.026.000	30.653.000
Canada	700.000	909.000	1.015.000
Empire britannique	7.350.000	7.440.000	10.260.000
France	7.500.000	5.346.000	5.126.000
Belgique	2.800.000	2.154.000	2.428.000
Luxembourg	2.125.000	1.384.000	»
Allemagne	8.200.000	4.400.000	19.000.000
Pologne	500.000	492.000	»
Tchéco-Slovaquie	700.000	750.000	»
Indes	550.000	536.000	»
Autres Pays en bloc	3.205.000	3.034.000	8.700.000
Total pour tous les Pays ..	64.630.000	66.471.000	77.182.000

Lingots et moulages d'acier

Grosses tonnes

	1924	1923	1913
Etats-Unis	37.800.000	44.944.000	31.301.000
Canada	725.000	885.000	1.043.000
Empire britannique	8.250.000	8.482.000	7.664.000
France	6.850.000	5.029.000	4.614.000
Belgique	2.850.000	2.250.000	2.428.000
Luxembourg	1.850.000	1.182.000	»
Italie	1.100.000	1.100.000	918.000
Allemagne	8.500.000	3.900.000	18.631.000
Autriche	550.000	491.000	2.584.000
Tchéco-Slovaquie	800.000	1.000.000	»
Pologne	950.000	935.000	»
Russie	600.000	492.000	4.760.000
Japon	550.000	500.000	13.000
Autres Pays en bloc	2.200.000	3.906.000	1.063.000
Total pour tous les Pays ..	73.575.000	75.096.000	75.019.000

éventualité allègerait le marché mondial à l'exportation.

La France apparaît temporairement dans une position privilégiée (1), en raison de sa situation monétaire d'inflation latente qui lui permettra quelque temps encore d'écouler plus aisément son excédent considérable de production à l'extérieur (ceci explique peut-être la disparition temporaire des comptoirs de la métallurgie).

Le jour où le nivellement mondial des devises sur l'étalon or sera à nouveau réalisé, c'est-à-dire le jour où la prime indirecte à l'exportation ne jouera plus en faveur des pays à change déprécié, nous assisterons à un phénomène de surproduction mondiale.

La réalisation de l'union métallurgique internationale ne s'impose peut-être pas immédiatement pour notre pays. Nous devons cependant surveiller l'éclosion d'un mouvement, qui prend un caractère de nécessité vitale pour les nations voisines et auquel nous serons, bon gré, mal gré, entraînés à participer un jour.

L'année 1925, dans la métallurgie mondiale, paraît devoir battre tous les records de la production d'avant-guerre : année de lutte pour le placement des produits, elle devrait logiquement être celle des ententes intérieures et internationales.

(1) Sous réserve de la conclusion d'un accord franco-allemand, qui assurerait pour l'avenir à la métallurgie française, le coke de la Rhur à un prix raisonnable.

CONCLUSION

L'évolution de l'organisation industrielle qui, dans l'industrie lourde, abandonne la forme actuelle des comptoirs ou syndicats classés pour s'organiser, soit sous forme d'ententes tacites, soit sous forme de fusions ou de participations tendant vers le caractère du trust, a été, en partie, le résultat du caractère de la législation française qui, à la différence de certaines législations étrangères (Allemagne et Angleterre), conserve une attitude hostile aux Syndicats de producteurs.

De même que, en Amérique, le *Sherman act* notamment a entraîné la constitution de *holding trusts*, sociétés irréprochables à l'égard de la loi, de même, en France, l'application de l'article 419 aux ententes, malgré les efforts de la jurisprudence pour distinguer les ententes honnêtes de celles qui ne le sont pas, laisse peser sur elles une épée de Damoclès, qui détourne actuellement l'industrie de la formule des ententes pour se tourner vers celle de la Société unique.

Mais que l'on ne s'y trompe pas : le mouvement a peu de chances de réussir en France, en raison du caractère de la race. Le Français, très individualiste, a déjà beaucoup de peine à se faire à l'idée de l'entente. Il aura encore plus de peine, à accepter de voir disparaître sa personnalité à la faveur d'une concentration générale qui dans chaque branche d'industrie aboutirait à la formation de trusts. Le Gouvernement n'accepterait, d'ailleurs, pas, la menace de la constitution de monopoles puissants. L'opinion publique en France ne saurait souscrire à cette formule. Les partis d'extrême-gauche, seuls, favoriseraient peut-

être un mouvement dans ce sens, espérant, par l'effet d'une concentration poussée à l'extrême, faciliter main-mise de la collectivité sur la direction des grandes entreprises.

Il semble que le mouvement devrait aboutir à la constitution de Syndicats de producteurs, groupant peu à peu toutes les branches de l'industrie. C'est bien la formule française, qui par une collaboration entre l'Etat et les particuliers donnera à notre industrie une armature digne de la place qu'elle doit occuper dans le monde. Les problèmes économiques actuels dépassent les possibilités de résolution et d'action des individus : l'organisation, le groupement des moyens sont devenus indispensables. Encore faut-il que chaque pays adopte la forme convenant le mieux au caractère de ses nationaux et de son économie, soit : position géographique, débouchés possibles, nombre plus ou moins grand d'entreprises en fonctionnement dans chaque branche, c'est-à-dire degré de concentration.

Pourquoi l'Amérique a-t-elle connu les trusts ? Probablement parce que, indépendamment de toute question de législation, l'industrie s'y est formée d'un bloc, beaucoup plus puissamment concentrée dès l'origine que ne l'a été l'industrie française par exemple. Au lieu de la poussière d'entreprises existant en France, l'Amérique a connu tout de suite la grande entreprise. L'Américain a vu grand, il a dû se tourner de bonne heure vers une politique de surproduction, afin de réaliser une réduction du prix de revient, dans un pays où les conditions de production étaient onéreuses. Il a dû dès la naissance de l'industrie lutter rudement pour se créer des débouchés, sous peine de ne pouvoir vivre. Il s'est donc organisé puissamment dès l'origine. Né dans un état propice à la concentration il était naturel qu'il soit le premier prêt à prendre parti dans le mouvement mondial d'organisation industrielle. L'industrie américaine a atteint rapidement un degré de concentration supérieur, sous forme de trusts, qui correspondent bien au caractère et aux nécessités économiques de la grande nation amie.

L'Allemagne par la puissance de son industrie lourde

également concentrée dans une seule région et par la volonté d'exportation qui réclame le développement de la production, rappellerait la situation de l'Amérique. Née à la vie industrielle sous le système du fractionnement des entreprises, elle a vu se lever rapidement ce que l'on a appelé les magnats de l'industrie qui, par une absorption lente de leurs voisins ont rapidement créé des organismes puissants, aujourd'hui connus sous le nom de *konzerne*. Au moment d'atteindre le deuxième stade, l'Allemagne, nous l'avons indiqué, a choisi la formule du *CARTEL* (syndicat de producteurs, analogue, bien que plus puissant, au comptoir français). Pourquoi l'industrie allemande ne s'est-elle pas tournée vers la formule du *trust* ? question de rivalité entre les magnats, question de facilité apportée par la législation aux formules de syndicalisation ou de cartellisation. La coercition américaine avait entraîné les *trusts* ; le libéralisme allemand a abouti à la formation de *cartels* plus ou moins contrôlés par l'Etat, quand ils ne sont pas obligatoires, comme l'actuel syndicat rhénan-westphalien des houilles. En Amérique, les *trusts* s'opposent à toute emprise de l'Etat. En Allemagne, les *cartels* sont plus ou moins en tutelle : cela convient, en effet, au caractère discipliné de l'Allemand qui, à travers sa politique personnelle, pratique une politique économique nationale.

En France nous avons assisté à un mouvement décousu. Après un élan remarquable vers le système des comptoirs à la fin du XIX^e siècle, le mouvement paraît en recul en ce moment ; les entreprises s'orientent vers la concentration. L'entente est nécessaire sous une forme quelconque ; mais elle est difficile à réaliser, et, en outre, la loi pénale menace ; alors on y renonce pour se tourner vers une conception certes bien peu en rapport avec le caractère français : la concentration par fusion. Ce mouvement était peut-être nécessaire ; l'état extrêmement morcelé de l'industrie française rendait bien difficile la formation des ententes, qui suppose, nous l'avons vu, une certaine concentration préalable. Peut-être assistons-nous, en ce moment, à un état d'évolution nécessaire, préparatoire à

la formation de syndicats puissants, qui rappelleront en importance les cartels allemands (1).

Puisse notre législation réformée, faciliter ce mouvement au lieu de laisser peser une menace sur des ententes qui ne demanderont qu'à se créer. Puisse également une collaboration entre les particuliers et les pouvoirs publics accroître la prospérité industrielle de la nation. Le mouvement ne doit-il pas être favorisé dans ce sens, ou bien préfère-t-on voir, dans l'avenir, les entreprises concentrées aspirer vers une concentration supérieure, vers la « trus-tisation » ?

La vague d'individualisme durera-t-elle ? Les ententes tacites qui subsistent actuellement ne se transformeront-elles pas, à nouveau, en organismes stables, support d'une organisation économique, correspondant à notre degré de développement industriel ? Les entreprises fusionnées accepteront-elles de s'inféoder à des comptoirs ? A une économie devenue mondiale doivent correspondre des organisations capables d'élaborer une politique à larges vues, débordant les frontières nationales. Il faudra, peut-être, venir, un jour, aux ententes internationales. Leur naissance supposera une intervention de l'Etat, qui ne saurait rester indifférent au mouvement. Ne faut-il pas préparer son contrôle dans l'activité des ententes, à la faveur de la nouvelle législation dont nous avons étudié les ébauches au titre I^{er}. L'Etat sera le lien nécessaire entre les ententes nationales et celles des différents pays intéressés à accorder leur politique économique. Il n'est pas possible d'attendre ce résultat des seules initiatives particulières. Il y aurait là un amoindrissement de la puissance publique. L'entente internationale pourrait, également, dans certains cas aller à l'encontre d'intérêts particuliers. L'Etat doit donc intervenir comme soutien de l'intérêt général, et aussi parce qu'il possède des facultés de représailles pour assurer le respect des engagements internationaux.

Les alliances purement militaires ont vécu. Elles sont,

(1) Le comptoir sidérurgique représentait un essai dans ce sens.

de nos jours, précédées par les alliances économiques, qui trouvent leur base dans les traités ou les conventions de commerce. Ne peut-on envisager qu'à côté des accords internationaux, relatifs à l'importation ou à l'exportation des marchandises, se crée un courant nouveau d'accords internationaux, relatifs à la production et à la répartition des produits dans les différents Etats du globe ?

Nous entrons là dans le domaine de l'utopie et cependant, si les grands souffles des idées généreuses, écloses au cours de la dernière guerre, ne se sont pas éparpillés aux tourbillons des carrefours internationaux, s'il est vrai que les égoïsmes nationaux peuvent faire place, un jour, à un *modus vivendi* mondial, assurant aux collectivités dignes d'être qualifiées Etat, en même temps que l'espoir d'une paix perpétuelle, la possibilité de vivre ; alors, ce qui n'est qu'utopie à notre époque, peut devenir réalité au terme de l'évolution dont nous constatons à peine les premiers symptômes.

Ce jour là, l'Etat aura besoin de s'appuyer sur une solide armature économique intérieure et sur une organisation méthodique de l'activité nationale. La formule des Syndicats de producteurs répondra à cette nécessité.

Alors n'est-on pas en droit de se demander si ceux d'entre les Etats qui n'auront pas cru ou n'auront pas voulu croire à la grande évolution anti-individualiste qui nous mène, ne se trouveront pas en état d'infériorité, parce qu'ils seront placés en face de ce dilemme : participer à l'organisation mondiale ou disparaître ?

De nos jours la reconnaissance comme Etat implique un certain degré de civilisation, d'activité, d'organisation, de capacité enfin à tenir sa place dans le monde des Etats antérieurement reconnus. Les maîtres de l'heure à l'époque que nous essayons de discerner (et ce seront les grandes nations d'alors) ne seront-ils pas en droit de demander de même aux postulants au titre d'Etats indépendants des preuves d'une organisation interne, en rapport avec le degré de développement économique du monde, dans lequel ils désirent être admis ?

Les Etats-Unis, l'Angleterre et ses dominions, l'Alle-

magne, ont une maturité précoce à ce point de vue dans leur structure économique. Puisse la France ne pas se laisser distancer dans cette voie, et, en attendant le terme de l'évolution, désirable ou non, mais sans doute inévitable, que nous avons imparfaitement essayé d'esquisser. Puisse-t-elle par le retour à la formule bien française des *Comptoirs*, renouer la tradition d'avant-guerre qui paraissait être la bonne.

Vu

Le Doyen,

A. BERTHELEMY

Vu

et permis d'imprimer,

Le Recteur

d. l'Académie de Paris.

P. APPEL

Le Président

GERMAIN MARTIN

Je prie toutes les personnes qui ont bien voulu me confier des documents ou m'éclairer de leurs conseils, de trouver ici l'expression de mes très sincères remerciements.

TABLE DES MATIERES

	Pages
INTRODUCTION	VII

TITRE PREMIER

ÉTUDE JURIDIQUE DES SYNDICATS DE PRODUCTEURS

Chapitre I. — La législation en vigueur au lendemain de la guerre.	3
--	---

SECTION I. — LES SYNDICATS DE PRODUCTEURS ET LA LOI PÉNALE

A. <i>Les art. 419 et 420 du Code pénal.</i>	4
--	---

Quelle a été la pensée des rédacteurs de ces articles	4
--	---

Analyse du texte de l'art. 419: En quoi réside le délit réprimé par l'art. 419 ?	7
--	---

I. Premier élément fondamental du délit	7
---	---

a) « La hausse ou la baisse du prix »	7
---	---

b) « Au-dessus ou au-dessous des prix, qu'aurait déterminés la concurrence naturelle et libre du commerce »	8
---	---

c) « Des denrées, marchandises, papiers ou effets publics »	14
--	----

II. Deuxième élément fondamental du délit...	15
--	----

Quels moyens mis en œuvre pour aboutir à une variation de prix, sont constitutifs du délit :	15
--	----

a) Réunion ou coalition	16
-------------------------------	----

b) Entre les principaux détenteurs	17
--	----

c) D'une même marchandise ou denrée...	19
--	----

d) Tendanc à ne pas la vendre ou à ne la vendre qu'à un certain prix	20
---	----

B. <i>L'art. 10 de la loi du 20 avril 1916</i>	24
a) « Tous ceux qui, soit personnellement ».	28
b) « Soit en tant que chargés d'une société »	29
c) « Ou association ».....	29
d) « Même sans emploi de moyens frauduleux ».....	29
e) « Mais dans un but de spéculation illicite ».....	31
f) « C'est-à-dire non justifié par des légitimes prévisions industrielles ou commerciales ».....	31
g) « Auront opéré ou tenté d'opérer », etc.	35
C. <i>La loi du 23 octobre 1922 (Abrogation implicite de la loi de 1916)</i>	41
1° Discussion de la loi au Sénat.....	41
2° Exposé de l'interprétation qu'elle donne de la loi de 1916.....	42
SECTION II. — LES SYNDICATS DE PRODUCTEURS ET LA LOI CIVILE	42
A. <i>L'objet, la cause et le mobile des Syndicats de producteurs</i> (art. 1108, 1126, 1134, C. civ.).....	43
B. <i>La nature juridique des Syndicats de producteurs</i> .	49
a) Un Syndicat de producteurs peut-il s'identifier à une société ?.....	52
b) Un Syndicat de producteurs peut-il s'identifier à une association ?.....	53
c) Un syndicat de producteurs doit-il être rangé dans la catégorie des contrats innomés ?	55
C. <i>Sous quelles formes se rencontrent, dans la pratique, les syndicats de producteurs ?</i>	55
1° La forme de société.....	55
a) Pour les fusions.....	56
b) Pour les syndicats de producteurs proprement dits.....	58
2° La forme du mandat.....	58
3° La forme du Syndicat professionnel de la loi du 21 mars 1884.....	59
a) La position des Syndicats de producteurs à l'égard de la loi de 1884, modifiée par la loi de 1920.....	61
b) Les lois de 1884-1920 contiennent-elles la reconnaissance implicite des Syndicats honnêtes (principe de la distinction entre les bonnes et les mauvaises ententes)...	64

Chapitre II. — La jurisprudence et la doctrine. 67

**SECTION I. — LA JURISPRUDENCE ET LA DOCTRINE EN
MATIÈRE PÉNALE.**..... 67

**A. La jurisprudence et la doctrine concernant les
art. 419 et 420 C. pénal.**..... 67

1° Sur la notion de variation des prix...... 67

a) Hausse des prix..... 67

b) Baisse des prix 68

c) Prix résultant de la concurrence na-
turelle et libre..... 68

d) Prix résultant d'un arrêté municipal de
taxation 69

2° Sur la notion de coalition...... 71

a) Qualité des détenteurs..... 71

b) Etendue du marché contrôlé..... 73

c) Objet de la coalition..... 73

d) Distinction entre les bonnes ententes et
les mauvaises..... 74

**3° Sur la nature du produit contrôlé par l'en-
tente** 80

a) Marchandises ou denrées..... 80

b) Papiers ou effets publics..... 81

c) Mêmes marchandises ou denrées..... 81

4° Voies ou moyens frauduleux...... 82

a) Faits faux ou calomnieux..... 82

b) Suroffres 82

**B. La jurisprudence et la doctrine concernant l'art. 10
de la loi du 20 avril 1916.**..... 84

1° Sur la notion de spéculation illicite...... 84

a) But de spéculation illicite..... 84

b) Qualité des prévenus..... 84

c) Prix de la libre concurrence..... 84

2° Sur la notion de bénéfice exagéré...... 85

a) Détermination du bénéfice exagéré,
pour des marchandises objet de concu-
rence 85

b) Détermination du bénéfice exagéré,
pour des marchandises taxées..... 85

**3° Interprétation de l'art. 10 (loi de 1916) par
la loi du 21 octobre 1922.**..... 86

**SECTION II — LA JURISPRUDENCE ET LA DOCTRINE EN
MATIÈRE CIVILE** 89

A. Le vice de fond (art. 1131-1133, Cause illicite).... 89

1 ^o Sur la notion de coalition réprimée par l'art. 419 C. pénal.....	89
2 ^o Sur la notion d'ordre public et notamment de liberté du commerce (art. 7, loi des 2-17 mars 1791).....	89
B. <i>Le vice de forme</i> (art. 1832) : lois des 24 juillet 1867, 21 mars 1884, 1 ^{er} juillet 1901.....	92
Chapitre III. — Les projets de réforme des art. 419 et 420 du Code pénal	94
SECTION I. — LES VŒUX D'ORDRE PARTICULIER.....	96
A. <i>L'opinion des principaux auteurs</i>	96
B. <i>Les vœux émis par les Assemblées commerciales ou industrielles</i>	98
SECTION II. — LES PROJETS D'ORDRE PARLEMENTAIRE. LE PROJET DE LOI DE 1923.....	100
SECTION III. — LE PROJET DE LOI DE 1924.....	104
A. <i>La discussion à la Chambre des députés</i>	106
B. <i>Le texte voté par la Chambre le 15 mars 1924</i>	114
C. <i>La position des Syndicats de producteurs par rapport au nouveau texte</i>	116
CONCLUSION. — UN PROJET DE LIBELLÉ POUR LE NOUVEL ART. 419, TENANT COMPTE DE L'ÉTAT DE LA JURISPRUDENCE	118
APPENDICE. — LE PROJET GOUVERNEMENTAL DE LOI SUR LA HAUSSE ILLICITE.....	122

TITRE II

ÉTUDE ÉCONOMIQUE DES SYNDICATS DE PRODUCTEURS

Chapitre I. — L'organisation de la production et de la vente en France	127
SECTION I. — LES PRINCIPAUX TYPES DE SYNDICATS DE PRODUCTEURS.....	130
A. <i>Les comptoirs</i>	130
B. <i>Les associations commerciales</i>	142
C. <i>Les participations et les fusions</i>	143
D. <i>Les consortiums</i>	145

SECTION II. — LES SYNDICATS D'APRÈS-GUERRE CORRESPONDANT AUX DIFFÉRENTS TYPRS CONNUS	146
A. <i>Les syndicats d'avant-guerre réorganisés</i>	147
B. <i>Les syndicats nouvellement créés</i>	153
C. <i>Les syndicats organisés sur la base d'une nouvelle formule</i>	159
Chapitre II. — Caractères communs aux différents types de syndicats de producteurs	163
A. <i>Conditions de formation et de développement</i>	163
B. <i>Objet des syndicats de producteurs</i>	168
C. <i>Utilité</i>	169
D. <i>Inconvénients</i>	178
Chapitre III. — Le mécanisme des différents types de syndicats de producteurs	182
SECTION I. — UN COMPTOIR : LE COMPTOIR DES TÔLES ET LARGES PLATS	182
SECTION II. — UNE ASSOCIATION COMMERCIALE : LE COMPTOIR D'EXPANSION DES MINES DU NORD ET DU PAS-DE-CALAIS	187
SECTION III. — UNE FUSION : LA SOCIÉTÉ DES PRODUITS CHIMIQUES ET ÉLECTRO-MÉTALLURGIQUES D'ALAIS, FROGES, CAMARGUE	194
Chapitre IV. — La tendance actuelle	197
SECTION I. — LA DISPARITION DES PRINCIPAUX COMPTOIRS MÉTALLURGIQUES	197
SECTION II. — ÉVOLUTION DES ENTENTES. LES NOUVELLES FORMULES DE L'INDUSTRIE DU GRÈS (LE CARREAU DE GRÈS)	204
SECTION III. — LE MOUVEMENT DANS L'INDUSTRIE TEXTILE (LE COMPTOIR COTONNIER D'EXPORTATION)	210
SECTION IV. — LES NOUVELLES ENTENTES DE LA MÉTALLURGIE	216
SECTION V. — LA MÉTALLURGIE FRANÇAISE EN 1925	222
SECTION VI. — LE MARCHÉ MÉTALLURGIQUE INTERNATIONAL	224
CONCLUSION	228

IMPRIMERIE DES PRESSES UNIVERSITAIRES, 49, Boulevard Saint-Michel
